

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

THÈSE POUR LE DOCTORAT

présentée et soutenue le Vendredi 16 Juin, à 2 heures

PAR

AUGUSTE FOUBERT

ANCIEN PROFESSEUR ET PRÉSIDENT DU JURY A L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE
DE LILLE,

LAURÉAT DE LA FACULTÉ DE DROIT DE LILLE,

DE LA SOCIÉTÉ INDUSTRIELLE DU NORD,

DE LA SOCIÉTÉ DE STATISTIQUE ET D'ÉCONOMIE POLITIQUE DE LILLE, ETC.

AVOCAT

VICE-PRÉSIDENT ET RAPPORTEUR AUX CONGRÈS DE L'ASSOCIATION DES ANCIENS ÉLÈVES
DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE LILLE

Président : M. LYON-CAEN, Doyen honoraire.

Suffragants : { MM. PERCEROU } professeurs
 { LÉVY-ULMANN }

PARIS

LIBRAIRIE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ERNEST SAGOT & C^{ie}

19, RUE CUJAS ET RUE VICTOR-COUSIN, 10

1922

THESE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

1922



Digitized by the Internet Archive
in 2026

L'ENSEIGNEMENT COMMERCIAL SUPÉRIEUR

EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

INTRODUCTION

L'organisation de l'enseignement technique est la résultante de la révolution causée par les applications de la vapeur, et les transformations profondes que cet agent a fait subir au commerce, à l'industrie, à l'agriculture même.

Le prodigieux développement des voies de communication et des moyens de transport a provoqué entre les peuples, sur tous les points du globe, une concurrence chaque jour plus ardente.

Le commerce est devenu universel.

D'autre part, les progrès constants dans le machinisme, dans les procédés de fabrication, dans l'exploitation agricole, n'ont pas tardé à exiger un bagage important de connaissances spéciales de ceux qui

voulaient exercer intelligemment leur profession de commerçant, d'industriel, d'agriculteur.

De ce besoin est né l'enseignement technique.

Si la Révolution française projeta la création d'un enseignement professionnel, le seul produit de cet effort fut l'organisation des écoles d'arts et métiers.

Ultérieurement, on crut répondre au même besoin en organisant les écoles primaires supérieures, puis l'enseignement dit « spécial ».

Ce n'était pas là un enseignement technique.

Celui-ci n'a été organisé méthodiquement que par la troisième République.

Avec M. Houques-Fourcade (1), jetons d'abord un coup d'œil rapide sur cet enseignement technique, tel qu'il relève du Ministère du Commerce.

Au degré supérieur se placent d'abord le Conservatoire des Arts et Métiers, l'Ecole Centrale des Arts et Manufactures, les quinze Ecoles supérieures de Commerce.

Les Ecoles d'Arts et Métiers, au nombre de six, représentent le degré secondaire ou moyen de l'enseignement industriel.

On peut en rapprocher les deux Ecoles Commerciales de la Chambre de commerce de Paris, du type de l'Ecole de l'avenue Trudaine.

Enfin, à la base, c'est-à-dire au degré élémentaire ou primaire, l'enseignement technique est fourni

(1) Houques-Fourcade. Rapport au Conseil général de la Haute-Garonne, 1913.

par les Ecoles nationales professionnelles, les Ecoles professionnelles, cours techniques et cours d'apprentissage de la ville de Paris, les Ecoles pratiques de commerce et d'industrie, enfin la masse des Ecoles privées, cours professionnels ou de perfectionnement, qui complètent l'œuvre des Ecoles publiques.

Nées à la suite de la loi du 11 décembre 1880, qui assignait pour but à des Ecoles manuelles d'apprentissage la formation de jeunes ouvriers initiés au travail de leur profession et la préparation de l'élite d'entre eux à un enseignement d'un degré plus élevé, nos Ecoles nationales professionnelles de Vierzou, Voiron, Nantes et Armentières, visent, depuis le décret du 13 février 1903, à faire de bons ouvriers, aptes à devenir chefs d'atelier ou contremaîtres.

Plus récentes, plus nombreuses et plus adaptées aussi, d'ordinaire, aux besoins de chaque région, sont les Ecoles pratiques de commerce ou d'industrie, au nombre de soixante-neuf, qui constituent depuis 1892 le type essentiel de l'enseignement technique de ce degré. Tel qu'il a été fixé dès l'origine par les circulaires ministérielles, leur objet est de former « des employés de commerce et des ouvriers aptes à être immédiatement utilisés au comptoir et à l'atelier ».

Les administrations municipales, surtout à Paris, se sont efforcées de varier et de compléter l'organisation de l'enseignement professionnel. Ecoles professionnelles proprement dites, du type, pour les écoles de garçons, des Ecoles Diderot, Germain-Pilon,

Bernard-Palissy, Boulle, Dorian, Estienne, de l'Ecole de physique et de chimie et des Ecoles d'électricité, préparant aux professions les plus diverses; et pour les écoles de filles, du type des Ecoles Elisa-Lemonnier ou des autres, qu'elles soient destinées à former les jeunes filles, comme les premières, aux emplois du commerce et de l'industrie, de la banque ou des postes et télégraphes, ou, comme dans les secondes, de leur donner un métier ou tout au moins des connaissances ménagères; cours techniques municipaux, cours d'apprentissage, cours d'enseignement commercial, cours complémentaires manuels ou ménagers, et enfin large extension donnée au travail manuel dans un très grand nombre d'écoles primaires.

Toute cette organisation de l'enseignement public professionnel est complétée par un réseau, aux mailles plus ou moins serrées, suivant les villes ou les régions, d'écoles ou de cours d'apprentissage ou de perfectionnement, dus à l'initiative des grandes associations, telles que les associations polytechnique, philotechnique ou philomathique, des Chambres syndicales de patrons ou d'ouvriers, des Bourses du travail...

Tantôt subventionnés par les pouvoirs publics, tantôt entièrement à la charge de leurs promoteurs, tous ces cours viennent combler heureusement certaines lacunes de l'enseignement officiel.

Mais quel est finalement l'effectif des élèves de tout ordre ou de toutes catégories qu'atteint en France, ac-

tuellement, avec un résultat plus ou moins efficace, l'enseignement professionnel de toute nature, et qu'est-il, comparé à ce qu'il devrait être, étant donné le nombre de ceux qui, par le genre de leur occupation, ont besoin de cet enseignement?

C'est ici qu'apparaît toute l'insuffisance de notre organisation.

Au degré supérieur, elle ne groupe guère que 2,000 à 2,500 élèves, par suite de la crise très réelle qu'ont subie les Ecoles supérieures de commerce depuis la nouvelle loi sur le recrutement militaire. Si le nombre d'ingénieurs offerts à l'industrie est largement au niveau de ses besoins, le nombre des futurs commerçants qui se préparent rationnellement et méthodiquement aux affaires est déplorablement inférieur à ce qu'il devrait être.

Au degré moyen, les 1,500 élèves des Ecoles d'arts et métiers, destinés à devenir des ingénieurs ou tout au moins des contremaîtres d'élite, constituent un groupe tout juste suffisant pour occuper dans les manufactures les postes qui leur reviennent.

Au degré élémentaire, nous trouvons : 1700 élèves des Ecoles professionnelles et Ecoles assimilées; 3,500 élèves des Ecoles professionnelles de la Ville de Paris; 13,000 élèves des Ecoles pratiques de commerce et d'industrie, soit un contingent total de 18,000 jeunes gens des deux sexes fréquentant les Ecoles techniques publiques. Il faut y ajouter les 50,000 auditeurs des divers cours libres.

C'est donc une population scolaire d'au plus 70,000 à 75,000 jeunes gens qui est appelée à recueillir les profits de l'instruction technique. Mais il ne faut pas considérer ce chiffre en lui-même : il faut le rapprocher du nombre des jeunes gens de moins de dix-huit ans, des deux sexes, employés dans le commerce ou dans l'industrie.

D'après le dernier recensement professionnel, il s'élève à 875,000, se décomposant en 519,000 jeunes gens et 356,000 jeunes filles, et sur ce contingent 670,000 se livrent aux seules industries de transformation, celles pour lesquelles justement la formation technique est tout particulièrement désirable.

Ainsi donc, moins de 10 p.c. de ceux qui s'engagent, à moins de dix-huit ans, dans une carrière productive, ont reçu le bienfait de l'instruction technique!...

On nous dira que 500,000 auditeurs sont inscrits aux cours d'adultes. C'est vrai. Mais l'immense majorité de ces cours n'a aucune orientation professionnelle : ils ont surtout en vue de compléter une instruction générale ordinairement très insuffisante.

Il sera encore objecté que nos Ecoles primaires supérieures, au nombre de 259 avec 31,000 élèves pour les garçons et de 164 avec 21,000 élèves pour les jeunes filles contribuent aussi à répandre l'enseignement professionnel. Mais avec la statistique, on peut constater que quelle que soit la part faite aux connaissances professionnelles et aux travaux manuels

dans les programmes, les écoles primaires supérieures restent dans leur ensemble des établissements d'enseignement général et leur caractère professionnel est très peu accentué.

Sur 31,000 garçons, 2,650 seulement suivent les cours des sections industrielles, 1,977 ceux des sections commerciales, 747 ceux des sections agricoles.

Sur 21,000 jeunes filles, 1,351 sont inscrites à la section commerciale et 620 à la section ménagère.

Donc, 44,000 élèves sur 52,000 ne suivent que les cours de la section générale. Or, c'est 28,000 d'entre eux que retiendront finalement les carrières productives...

Si nous tournons les yeux vers l'étranger, la situation n'apparaît pas à notre avantage.

Déjà, en 1902, l'enseignement professionnel était donné en Allemagne à plus de 400,000 élèves, dont 70,000 environ au degré supérieur ou secondaire, et le reste au degré élémentaire. Depuis lors, il a fait d'énormes progrès puisque, pour la Prusse, on constatait en 1908, que son effectif scolaire avait augmenté de près de 50 p.c.

Sur ce contingent, les onze hautes écoles techniques ne groupaient pas moins, à elles seules, de 13,500 élèves en 1903, 15,000 en 1908 et — ce qui prouve le changement de mentalité de la jeunesse — leur effectif s'accroissait, de 1889 à 1900, de plus de 25 p.c., alors que celui des Universités classiques n'augmentait même pas de 15 p.c.

D'autre part, six Universités commerciales — dont nous n'avons pas l'équivalent — comptaient de 200 à 500 élèves et un nombre considérable d'auditeurs libres.

En outre, 36 Ecoles moyennes techniques et 502 Ecoles élémentaires industrielles se répartissent une population de 42,000 élèves, dont 8,000 pour les premières et 34,000 pour les secondes, pendant que 8,000 autres appartiennent aux Ecoles supérieures de commerce, aux Ecoles spéciales de commerce et aux Ecoles réales à caractère commercial; au nombre de 85.

Il faut ajouter 2,313 Ecoles ou cours de perfectionnement industriel, avec 300,000 élèves et 522 cours de perfectionnement commercial, avec 40,000 élèves.

Une loi allemande de 1891 impose aux patrons l'obligation de laisser leurs ouvriers de moins de dix-huit ans fréquenter en cours de journée, l'école de perfectionnement et cette obligation est également stricte pour les jeunes employés et ouvriers.

En Prusse, un projet de loi, qui date de 1911, s'applique à étendre encore cette obligation et à renforcer les moyens d'accomplissement.

Pour l'Autriche, la formation professionnelle des employés et ouvriers est liée à la restauration du régime corporatif dans la monarchie : la direction de l'apprenti constitue l'une des attributions fondamentales de la corporation nouvelle. La loi oblige le jeune ouvrier à justifier de sa capacité, dans des examens officiels, sous peine de voir prolonger pour lui

la durée de l'apprentissage. Les commerçants et industriels doivent accorder à leurs employés de moins de dix-huit ans le temps nécessaire pour fréquenter les cours professionnels.

De son côté, la loi hongroise impose l'instruction technique aux apprentis de douze à quinze ans, les communes doivent l'organiser à leur frais.

A Vienne, 40,000 auditeurs assistent aux cours de perfectionnement, municipaux ou corporatifs.

La Suisse, avec une population de trois millions et demi d'habitants, compte 53 Ecoles industrielles, 30 Ecoles commerciales, 43 Ecoles ménagères.

Si la loi fédérale est muette sur le principe d'obligation, plusieurs législations le consacrent.

Au Danemark, l'enseignement technique est donné dans 121 Ecoles industrielles, à plus de 12,000 élèves et dans 57 Ecoles commerciales, à 4,000 environ.

On trouve là encore l'obligation légale et la loi va même, comme en Norvège, jusqu'à rendre le patron pécuniairement responsable de l'insuffisance d'instruction des apprentis, quand elle peut être imputée à sa négligence.

La Belgique ne pouvait consacrer le principe de l'obligation en matière d'enseignement commercial, puisque, encore aujourd'hui, l'instruction primaire elle-même n'y est pas obligatoire.

De 1896 à 1911, le nombre des Ecoles professionnelles de toute nature y est passé de 253 à 357 pour les jeunes filles et de 123 à 335 pour les garçons,

c'est-à-dire dans l'ensemble, de 376 à 692, et l'effectif total des élèves dépasse 66,000.

Chacun des grands centres est doté d'une ou même plusieurs Ecoles supérieures de commerce, toutes très prospères.

L'Etat laisse toute liberté aux cours professionnels et de perfectionnement : il les encourage par des subsides.

En Angleterre, l'enseignement technique a souffert longtemps des préventions des Trade-Unions, qui redoutaient une concurrence excessive de la main-d'œuvre qualifiée, et des résistances des patrons, attachés à leur foi dans la vertu de la pratique.

Vers 1875 toutefois, les « mechanic's classes », ou collèges d'ouvriers, réunissaient déjà un demi-million d'auditeurs. Mais l'enseignement général l'emportait beaucoup sur l'enseignement technique proprement dit, qui, somme toute, et surtout au degré supérieur, n'était pas organisé.

L'effort a commencé vers 1880, inspiré par la crainte de la Grande-Bretagne de perdre sa suprématie industrielle et commerciale.

L'Education Act de 1909 a introduit en Ecosse le principe de l'obligation, en astreignant les jeunes adultes de quatorze à dix-sept ans à suivre un enseignement complémentaire, en imposant aux Schools Boards la création de celui-ci en rapport avec les besoins économiques des localités, et en interdisant d'employer ces jeunes gens pendant un nombre d'heu-

res qui dépasserait, en y comprenant le temps de la scolarité, la durée légale du travail.

Diverses propositions parlementaires visent à étendre un régime analogue aux autres parties du Royaume-Uni.

Aux Etats-Unis enfin, les écoles du soir et les écoles secondaires techniques ou commerciales sont très nombreuses et on y donne un enseignement essentiellement pratique, de nature à permettre à la main-d'œuvre de se tenir au niveau des progrès réalisés notamment dans l'outillage et de réaliser, grâce aux connaissances acquises, le système de l'économie de travail, le *saving labour*, auquel l'industrie américaine doit en partie sa supériorité.

Si la France, comme la Belgique et la Hollande, l'Espagne et le Portugal, comme les Etats-Unis, est restée jusqu'en 1919 fidèle au système d'un enseignement professionnel facultatif, l'idée d'obligation a pourtant de nombreux partisans.

« Qu'on tienne pour la conception libérale, dit M. Houques-Fourcade, et qu'on redoute d'instinct toute nouvelle atteinte aux libertés individuelles, où qu'on admette, avec l'Ecole interventionniste, qu'il n'est aucune de ces libertés, même parmi les plus respectables, qui ne comporte des limitations dans l'intérêt collectif, on peut être assuré que ce n'est pas par ces considérations scolastiques un peu surannées que sera tranché le grave débat qui nous occupe. C'est

par des raisons d'ordre réaliste qu'on décidera si, comme l'instruction générale, l'enseignement technique doit devenir obligatoire ou s'il est possible qu'il demeure sous le régime de la faculté. Or, sur ce terrain, il paraît bien, et il paraît en tout cas à nombre de bons esprits, que le principe de la liberté soit vaincu d'avance. C'est qu'effectivement il a déjà fait faillite ».

En 1916, M. Astier déposa un projet de loi sur l'enseignement technique obligatoire. De législature en législature, le projet est repris et toujours ajourné.

Il est évidemment combattu par les défenseurs de la « liberté ».

« Si l'obligation d'instruire l'enfant est légitime, puisque l'instruction est, à nos yeux, un droit de l'homme, un droit public, la formation professionnelle d'autre part est chose privée, strictement privée. On se heurterait à des difficultés sans nombre si on voulait rendre obligatoires des cours dont le caractère facultatif ne doit pas être modifié.

L'obligation se heurterait à la résistance d'un peuple qui ne se laisse pas embrigader, si ce n'est à bon escient. Sans vouloir ranimer de vieilles polémiques, il me sera bien permis de vous faire toucher du doigt que l'obligation en matière économique et sociale n'a amené chez nous, jusqu'à ce jour, que déceptions, colères et mécontentement. Demandez-vous si demain vous n'assisteriez pas à la plus formidable des

écoles buissonnières, si vous voulez astreindre par la loi l'enfant aux cours complémentaires professionnels. » (1).

Depuis 1906, d'autres propositions ont vu le jour.

La proposition de MM. Jules Siegfried et Modeste Leroy définit l'enseignement technique « l'étude théorique et pratique nécessaire à la formation d'employés et d'ouvriers pour le commerce, l'industrie et l'agriculture ». Dans les communes de plus de 20,000 habitants, M. Siegfried demande la création d'une école professionnelle pour les deux sexes, et à trois sections. Pour les autres communes, il se contente de cours professionnels obligatoires organisés par les chefs d'établissements, les municipalités, le commerce ou les syndicats patronaux.

La proposition de loi déposée par M. Dron, le 27 février 1911, envisage également le problème de l'apprentissage et de l'enseignement technique dans son ensemble.

Les chefs d'établissements sont tenus de déclarer à la mairie les noms des jeunes gens de moins de dix-huit ans et ils ne peuvent employer que ceux qui fréquentent régulièrement les cours, qui autant que possible, ont lieu le jour et font partie de la journée de travail.

Dans chaque commune, il y a un comité local d'apprentissage (2).

(1) Albert Milhaud.

(2) La loi du 25 juillet 1919 a consacré le principe d'obligation.

Les auteurs des propositions de loi sur la réorganisation de l'enseignement technique réclament tous l'obligation.

Or, ce sont « des apôtres fervents de la liberté économique sous toutes ses formes; ils sont anti-étatistes. Néanmoins, ils préconisent l'obligation pour les apprentis de suivre les cours professionnels, et, pour les chefs d'établissements, de laisser à leur jeune personnel la liberté nécessaire à la fréquentation de ces cours » (1).

La Chambre de commerce de Paris a consacré récemment à cette question une étude qui a fait l'objet d'un rapport de M. de Ribes-Christofle. En ce qui touche l'école primaire, la Compagnie exprime le vœu « que l'obligation de fréquenter l'école primaire soit prolongée d'une année et que cette année soit consacrée à l'enseignement général complémentaire et à des exercices manuels élémentaires ». Sur d'autres points, elle aboutit à ces conclusions :

Que l'enseignement professionnel destiné à la généralité des jeunes ouvriers soit donné par des cours, en perfectionnant ceux existants et en créant ceux qui seraient nécessaires;

Que l'enseignement par l'école professionnelle soit limité à des besoins spéciaux et livré à l'initiative privée subventionnée, quand il y aura lieu d'en créer; qu'en conséquence, il ne soit pas fondé de nouvelles écoles professionnelles publiques; que celles existant

(1) Max Réville. L'Apprentissage et l'enseignement technique.

comportent autant que possible une scolarité et soient utilisées en même temps pour des cours professionnels; qu'il soit établi un programme-type des matières essentielles pour tous les cours professionnels;

Que l'obligation de suivre les cours professionnels soit établie en principe, sous la réserve expresse de faire désigner nominativement les localités et les industries et commerces où elle sera appliquée et d'en ajourner la réalisation dans les cas où elle ne présenterait pas d'avantages suffisants et soulèverait de trop grandes difficultés;

Que la création des cours professionnels n'ait lieu que sur l'avis conforme des Chambres de commerce; que l'organisation et l'administration de ces cours leur soient confiées.

« Laissons les syndicats ouvriers, laissons les chambres syndicales patronales, dit à son tour M. Albert Milhaud, diriger l'enseignement professionnel complémentaire sous le contrôle de l'Etat. Ce dernier doit intervenir ici, comme partout, dans l'intérêt général. Il peut et doit soutenir les entreprises particulières, il ne doit jamais se substituer à leur initiative et régir leur fonctionnement par contrainte » (1).

M. Fernand Buisson, de son côté, n'a pas grand espoir en l'initiative privée. « C'est voir le problème par le petit côté que d'enregistrer dans leur touchant détail les menues victoires remportées à force de dévouement et d'ingéniosité par quelques admirables

(1) Revue de l'enseignement technique et de l'apprentissage, n. 1.

volontaires. Pour résoudre ce problème, il faut le double appui de la loi et du budget. »

Assurément, l'enseignement technique ne peut être organisé que grâce à de gros sacrifices financiers. Mais s'il est une des sources de la richesse nationale, que seraient ces sacrifices comparativement au profit qu'on peut en attendre?

Souhaitons donc que le Parlement trouve bientôt le temps de discuter les propositions qui lui sont soumises... Déjà, la loi du 25 juillet 1919 a consacré le principe d'obligation.

Si l'enseignement technique français n'est pas ce qu'il devrait être, l'insuffisance est frappante en ce qui concerne l'enseignement commercial, au degré supérieur, notamment.

Des plaintes s'élèvent de partout, des hommes éminents adressent des appels répétés à l'opinion et aux pouvoirs publics.

M. Blondel (1) espère que les Français comprendront « la nécessité pour notre pays de s'armer plus fortement en prévision des luttes économiques qui ne sont encore qu'à leur début et dans lesquelles cependant toutes les grandes nations sont déjà engagées. Oui, notre éducation en matière industrielle et commerciale est défectueuse. C'est là l'une des principales raisons qui permettent d'expliquer pourquoi la France si bien douée à tant d'égards, s'adapte moins aisément que les autres peuples à l'évolution contempo-

(1) Georges Blondel. Education économique du peuple allemand.

raîne et perd peu à peu une partie de sa clientèle et même de son prestige.

Un grand nombre de fils de commerçants, de paysans, d'employés, plus riches ou simplement plus vaniteux que leurs voisins ont été détournés d'une façon très fâcheuse des occupations pratiques qui étaient la tradition de leur famille, spécialement des carrières agricoles, industrielles, commerciales vers lesquelles ils eussent beaucoup mieux fait de se diriger. Ce déclassement est plus sensible en France que partout ailleurs. C'est grâce à lui que nous sommes aujourd'hui dans cette France, où la population n'augmente pas, encombrés de publicistes et écrivains de bas étage ».

Et M. Alfred Fouillée (1) conseille à la France de se prémunir contre un double danger, « l'affaiblissement de son influence artistique et littéraire, et l'affaiblissement de sa puissance industrielle et commerciale. De ces deux questions, c'est aujourd'hui certainement la seconde qui est la plus grave.

La haute culture intellectuelle est assez répandue, la France est représentée par des hommes assez éminents pour que nous n'ayons pas d'inquiétude de ce côté, mais nous avons déserté la lutte économique, notre jeunesse n'est pas armée en vue de cette lutte des volontés qui est devenue la grande forme de combat entre les peuples, et les enfants sont beaucoup trop portés à préférer aux hasards des carrières

(1) Alfred Fouillée : Les Etudes classiques et la démocratie.

res qui demandent de l'énergie et des efforts et dont les actes n'ont pas de sanctions, les diplômes qui ouvrent les portes des administrations et des carrières libérales, quand ils peuvent entrevoir à l'extrémité de ces carrières une pension de retraite ».

Tout homme, disait fort bien au Congrès de Mons, M. Gérard, préfet des études de l'athénée de Namur, est une valeur et une force.

L'essentiel est qu'il se trouve dans une situation qui lui permette de tirer parti de ses ressources et de faire fructifier le capital qui est en lui.

Or, il n'est pas douteux que la répartition des forces sociales dans notre pays est mauvaise.

Beaucoup de jeunes gens se sont engagés dans des carrières pour lesquels ils n'étaient pas faits.

La cause principale de cette erreur tient à l'état des mœurs.

Sous la pression de préjugés fort anciens, beaucoup de familles n'ont voulu entendre parler que de carrières libérales.

Celles-ci ont joui et depuis longtemps, hélas! dans notre pays, d'un prestige exagéré.

Un certain nombre de pères de famille commencent heureusement à s'apercevoir de cette erreur.

« Apprenons à nos fils, dit M. Maurice de Fleury (1), que les professions d'employés ou de fonctionnaires, et les pauvres traitements fixes, suivis d'une maigre retraite, ne sont pas enviables, qu'il est très

(1) Maurice de Fleury : Nos enfants au collège.

noble d'être un habile et probe homme d'affaires. Montrons-leur qu'ils feraient mieux, s'ils ont quelque courage, de choisir ces professions où la rémunération se proportionne à l'intensité, à la persévérance de l'effort. »

Le vicomte d'Avenel, dans ses belles études sur le Mécanisme de la vie moderne « estime que depuis quatre-vingts ans, 24 millions d'Européens sont allés en Amérique. Dans ce nombre figurent seulement 433.000 Français. Et ces Français étaient certainement moins bien armés que leurs concurrents anglais, allemands, belges. Ils ont moins bien réussi. « C'est à croire que le Français n'a ni le goût, ni le sens des affaires. Ce n'est ni un paresseux, ni un sot, mais il n'a pas reçu l'éducation nécessaire pour s'adapter aisément aux luttes contemporaines. »

La grosse erreur que nous avons commise a été de nous imaginer que l'élite d'une nation devait être perpétuellement cherchée dans les carrières libérales. Nous n'avons pas senti que cette élite doit se recruter dans tous les milieux et dans toutes les classes. Nous avons dans notre France démocratique, s'écriait M. Ribot au Parlement, non seulement quantité de gens qui sont dans une situation hors de proportion avec leur utilité sociale et leur mérite, mais aussi une quantité de fruits secs et de déclassés qui sortent du lycée en y ayant perdu leur temps, qui deviennent encombrants et parfois dangereux pour la société.

L'étude des efforts que font les Allemands pour

accroître à l'aide d'un enseignement convenable leur activité industrielle et commerciale est de nature à suggérer à tous ceux qui se préoccupent des moyens de développer notre vie économique de salutaires réflexions.

M. Louis Hubert oppose la timidité française à l'esprit d'entreprise des industriels et des financiers allemands, montrant l'ardeur avec laquelle ceux-ci font la conquête des marchés étrangers, l'adresse avec laquelle ils entrent en participation dans une foule d'affaires étrangères, l'habileté avec laquelle ils multiplient les agences de renseignements, le soin avec lequel ils se trouvent au courant de tout ce qui se fait dans le monde. C'est, dit M. Hubert (1), l'esprit de méthode, de discipline, qui caractérise le peuple allemand qui a, depuis quelques années, rendu ces succès si éclatants.

Or, à quoi est dû cet esprit de méthode, sinon à une éducation appropriée?

Les Anglais eux-mêmes commencent à reconnaître l'utilité d'une telle éducation, et notamment celle de l'enseignement commercial : ils sentent que la simple pratique dont ils se sont trop exclusivement contentés ne peut suffire, en présence des concurrences nouvelles auxquelles ils sont exposés, à leur assurer la victoire.

Pourquoi donc, si « la culture commerciale », la

(1) Louis Hubert. *L'effort allemand. Etude sur l'Allemagne et la France au point de vue économique.*

préparation spéciale aux affaires, est reconnue, a-t-elle tant de peine à s'implanter?

C'est qu'on se heurte ici à des préjugés : préjugés contre le commerce lui-même, préjugés contre l'enseignement commercial.

« Chez les peuples de l'antiquité, écrit M. Lyon-Caen (1), le commerce était peu développé; il était même l'objet d'un tel mépris que, comme à Rome, ou en abandonnait l'exercice à des esclaves. »

...« L'origine des lois commerciales modernes se trouve dans les coutumes des commerçants, telles qu'elles se développaient au moyen-âge. Les gouvernements comprenant trop peu l'importance du commerce pour s'occuper de faire des lois spéciales pour lui, c'était par des coutumes, des usages établis entre eux que les commerçants étaient régis... Les grandes découvertes et les inventions des quinzième et seizième siècles donnèrent au commerce une impulsion énorme... Les gouvernements comprirent alors de quelle importance était son développement pour la prospérité des Etats. Ils s'occupèrent de faire des lois commerciales. »

Peut-être pourrait-on aujourd'hui compléter ces lignes écrites en 1881.

Les gouvernements se rendent compte des transformations des formes de l'économie : l'évolution économique qui s'est produite dans ces dernières

(1) Lyon-Caen : Tableau des lois commerciales en vigueur dans les principaux Etats de l'Europe et de l'Amérique.

décades a mis en relief l'importance de l'enseignement commercial : elle leur impose le devoir d'assurer son développement.

Mais si c'est à la France que revient l'honneur d'avoir eu les premières grandes codifications commerciales (ordonnances de 1673 et 1681, code de Commerce de 1807), il est temps qu'elle s'intéresse davantage à la préparation technique de ses futurs négociants.

Le préjugé antique a survécu : la noblesse ne pouvait exercer le négoce sans dérogeance.

Les édits de Louis XIV, inspirés par Colbert, ont-ils mis fin à ce préjugé?...

Beaucoup d'historiens soutiennent que si la noblesse n'a jamais pratiqué le commerce de détail, elle a largement profité de l'autorisation donnée par les édits, d'exercer le commerce maritime ou de gros.

M. Depitre (1) n'est pas de cet avis. Il rappelle que les textes juridiques invoqués ont souvent été renouvelés par la suite et il trouve dans cette multiplicité la preuve que le principe, loin d'être universellement accepté, était, au contraire, sans cesse méconnu et battu en brèche.

En plein dix-huitième siècle, en effet, à un moment où le libéralisme envahit tous les domaines, l'apparition d'un livre de l'abbé Coyer, « la Noblesse commerçante », suffit à déclencher une vraie querelle sur

(1) Edgard Depitre : Le système et la querelle de la noblesse commerçante (1756-1759).

la question de savoir s'il convient de laisser commercer la noblesse.

Pour l'abbé Coyer, la cause de la langueur de la France économique de son temps, c'est la stagnation du commerce; le remède est d'en permettre l'accès à la noblesse.

Il ne suffit pas d'ailleurs de lui montrer les avantages du négoce : ils sont évidents. Il faut encore remonter le courant de l'opinion publique qui voit une déchéance dans son exercice.

Mais la culture économique de cette époque trouvait en ce plaidoyer en faveur du commerce des tendances mercantilistes qui s'accordaient mal avec les idées physiocratiques d'alors.

D'ailleurs, la querelle de la noblesse commerçante n'est que l'épisode de la controverse entre le commerce et l'agriculture comme le montre M. Edgard Allix (1).

C'est par la survivance de cette rivalité, aux vives altercations des partis en présence : propriétaires fonciers, base naturelle de la société, revendant le droit d'être seuls investis du mandat de la nation et commerçants accusés de cosmopolitisme, que s'explique en partie le sens libéral de l'économie politique libérale du début du dix-neuvième siècle.

La Révolution n'a pas été socialiste. Elle a été essentiellement bourgeoise, et elle a mis aux prises

(1) Edgard Allix : La rivalité entre la propriété foncière et la fortune mobilière sous la Révolution. (*Revue d'histoire économique et sociale*, 1913, n. 3.)

deux bourgeoisies : celle des propriétaires ruraux, traditionalistes, attachés au sol, grossie des nobles ralliés, et la bourgeoisie des marchands, fabricants, financiers, « vivant de l'argent » et qui s'est fait une place dans l'Etat à la fin du dix-huitième siècle.

Avant la Révolution déjà, elle s'est insurgée contre le mépris physiocratique. Pendant la Révolution, elle revendique l'égalité avec la propriété foncière. Si elle rejette la condition de cens foncier, c'est moins par impossibilité de l'obtenir que par principe.

Plus tard, avec St-Simon, ce sera sa propre supériorité qu'elle affirmera.

Le commerce a souffert de ces luttes. Aujourd'hui encore, une partie de la bourgeoisie le dédaigne, le méprise : on lui préfère les carrières libérales. C'est une erreur.

« Que l'on considère notre marché intérieur ou que l'on songe aussi aux marchés extérieurs, — il y a de belles espérances pour ceux qui voudraient se donner la peine de travailler; — si les fils de la bourgeoisie en font fi, les enfants du peuple sauront les prendre et alors les situations sociales seront changées. Les uns, pour n'avoir pas voulu s'arracher aux séductions des carrières libérales, vivront médiocrement sur des débris de fortune; les autres se seront élevés par le travail à l'indépendance et à l'aisance » (1).

(1) Discours de M. Isaac, président de la Chambre de commerce de Lyon, à la Société d'Economie sociale.

Un autre préjugé est vivace : l'homme d'affaires considère que la meilleure école de commerce, c'est encore le bureau des grandes maisons.

Avec une parfaite bonne foi, il estime que, seule, l'expérience peut apprendre son métier au commerçant.

D'après M. Chambonnaud, il est tout aussi erroné de dire que le bureau du commerçant est la meilleure école commerciale que de dire que la grande fabrique est la meilleure école industrielle.

« Autrefois, le jeune homme entraînait comme commis dans la boutique du village, où il était né. En servant la clientèle, en donnant satisfaction aux besoins des villageois, il acquiescail l'instruction dans toutes les branches du commerce où il était engagé et, au sortir de cette maison, il était tout préparé à s'établir pour son propre compte. Mais aujourd'hui, un jeune homme entre dans un de ces gigantesques magasins qui drainent les affaires de notre époque ! et, dans la subdivision du travail, on lui assigne un rayon, et dans ce rayon une fonction ; de sorte qu'il n'acquiescail que la connaissance d'un seul fil dans le vêtement compliqué et bariolé que représente l'organisation commerciale moderne. Il n'aura jamais l'occasion de se mettre au courant de cette organisation d'ensemble, d'avoir une connaissance générale des différents services, avant de pouvoir toucher de près au chef de l'établissement. C'est justement ici que les écoles techniques entrent en jeu et préparent

le jeune homme et la jeune fille à leur profession » (1).

La meilleure invention..., c'est l'école de commerce, disait M. Chauncey-Depew.

Qu'est-ce donc que l'enseignement commercial?

L'expression en elle-même est trompeuse et il est très possible que son emploi ait été pour beaucoup dans les difficultés que cet enseignement a éprouvées à se faire accepter chez nous.

Elle semble indiquer la prétention d'enseigner le commerce, de faire des commerçants à l'école comme on y fait des bacheliers. Or, cette prétention n'existe pas et ne saurait exister.

Nous acceptons pour l'enseignement commercial la définition donnée par divers congrès, en la modifiant légèrement : L'enseignement commercial a pour objet l'étude des arts et des sciences, en vue de leur application au commerce.

Cette définition écarte tout malentendu. L'enseignement commercial élémentaire est un véritable enseignement professionnel. Il comprend tout ce que doit connaître un bon employé de commerce.

L'enseignement commercial supérieur s'adresse à des jeunes gens qui ayant déjà une bonne culture générale, désirent acquérir les connaissances spéciales, techniques, légales et comptables de plus en plus nécessaires à ceux qui se proposent de prendre, plus

(1) L. Chambonnaud : L'Education industrielle et commerciale en Angleterre et en Ecosse.

tard, la direction d'affaires importantes en France, aux colonies, ou à l'étranger.

Le but est donc, ici, de former des chefs.

C'est de cet enseignement commercial supérieur que nous nous occuperons dans ce modeste travail. Nous prendrons comme terme de comparaison avec l'étranger, nos écoles supérieures de commerce, qui sont actuellement en France les établissements où est donné cet enseignement.

Nous verrons que tous les pays soucieux de leurs destinées économiques lui font une place croissante dans l'organisation de l'instruction publique, ce qui démontre aux yeux de tous — comme disait M. Siegfried — « l'importance considérable que l'enseignement commercial a prise dans la lutte ardente mais pacifique que se livrent toutes les nations pour le développement de la richesse publique et la marche toujours progressive de la civilisation ».

PREMIÈRE PARTIE

L'enseignement commercial supérieur
à l'Etranger

CHAPITRE PREMIER

ALLEMAGNE

Dès 1723, un Saxon, J. Marperger, avait proposé dans son « *Trifolium mercantile aureum* (trèfle d'or du commerce), la création de « *Professores mercaturae* » dans les Universités. L'idée mit du temps à mûrir. Il est vrai qu'en 1768, une Académie de Commerce fut fondée à Hambourg; elle compta seulement quelques années d'existence, car elle ne put se maintenir longtemps contre la force des préjugés.

1806 voit la naissance et la fin d'une autre école commerciale à Berlin. Le gouvernement prussien désirait alors créer une Académie de commerce, mais les marchands firent preuve d'inintelligence et de mauvaise volonté.

Même échec à Halle : il est vrai que l'époque était mal choisie : les soucis de la guerre retenaient l'attention ailleurs.

Une quinzaine d'années après, l'initiative fut reprise avec plus de succès.

Des écoles s'ouvrent à Hambourg, Magdebourg et Berlin.

Le nombre de ces établissements augmenta peu à peu.

Cependant, c'est dans les trente dernières années, depuis que l'Allemagne tend à devenir une puissance économique de premier ordre, que l'enseignement commercial a pris, à tous ses degrés, un développement remarquable dans les pays d'outre-Rhin.

L'organisation des écoles de commerce varie beaucoup suivant les Etats allemands.

Deux faits rendent difficile la comparaison avec d'autres pays. C'est d'abord que l'enseignement complémentaire des apprentis et des petits employés y est désigné sous le nom d'écoles, tandis qu'ailleurs, et plus justement, il est appelé « cours commerciaux ». C'est ensuite que la plupart des Ecoles de commerce allemandes, outre les élèves proprement dits, qu'elles conservent toute la journée, reçoivent à de certaines heures, des auditeurs irréguliers.

En 1896, l'Association allemande pour l'enseignement du commerce est fondée. Elle chargea peu après un de ses membres de rédiger un rapport sur la création de hautes études commerciales.

Des questionnaires furent envoyés à des commerçants, à des industriels, à des professeurs, à des sociétés commerciales, et sur 301 réponses, il y eut 249 oui sans restriction, 11 oui avec restriction, et 41 non.

En juin 1897, dans un congrès réuni à Leipzig par

l'Association, la question fut de nouveau débattue et la discussion aboutit à une entente unanime.

Les Universités commerciales allaient naître.

Les Universités Commerciales.

Par des raisons commerciales et politiques, Leipzig offrait toutes les conditions voulues pour donner satisfaction aux desiderata exprimés.

A la suite d'une entente entre le Gouvernement, l'Université, la Ville, la Chambre de commerce et une ancienne école publique de commerce, le 25 avril 1918, la « Leipziger Hochschule » était créée.

Elle a son existence propre et est dirigée par un Sénat de onze membres et un directeur des études.

L'Université commerciale de Leipzig a aujourd'hui la réputation d'être la première de l'Allemagne. Elle est très appréciée dans l'Europe centrale et orientale et attire de nombreux Russes, Autrichiens, Bulgares, Serbes, etc.

Elle reçoit une subvention du ministère de l'Intérieur et une autre du Conseil municipal.

Son enseignement comprend une partie théorique : conférences sur l'économie politique, sociale et coloniale, sur le droit, sur l'histoire et la géographie, sur la pédagogie (pour les élèves-maîtres), sur la chimie, et sur divers sujets généraux facultatifs. La partie pratique comprend l'arithmétique commerciale, la comptabilité, la mécanique appliquée à l'in-

dustrie textile, les langues vivantes, la sténographie et la dactylographie. La durée des études est de deux ans. Deux diplômes peuvent être obtenus : celui de science commerciale et celui de professorat commercial. Sur six cents élèves, la moitié environ est de nationalité étrangère.

Sous le nom d'Ecole supérieure technique royale, la ville d'Aix-la-Chapelle a suivi Leipzig de très près en 1899.

L'Université commerciale d'Aix-la-Chapelle n'est pas indépendante. Elle n'est qu'une section de l'Université d'Aix, section créée grâce à la générosité de divers donateurs au premier rang desquels étaient la Chambre de commerce et une société d'assurances contre l'incendie.

Les études durent deux ans.

A l'origine, et jusqu'en 1901, on divisa l'Université en deux sections : l'une commerciale, l'autre industrielle, avec des programmes rappelant beaucoup ceux de nos Ecoles supérieures de commerce.

Mais ces programmes furent abandonnés comme descendant trop dans les détails et remplacés par d'autres plus élevés et surtout plus généraux, d'après lesquels les conférences furent réparties en quatre séries : économie politique et droit, science commerciale, étude des marchandises et des transports, pratique des affaires (correspondance, comptabilité, sténographie et langues vivantes).

Les langues enseignées sont le russe, le français, l'anglais, l'italien et l'espagnol.

Leur enseignement comprend l'étude économique des pays où elles sont parlées.

Après deux années d'études, les étudiants passent un examen pour l'obtention d'un diplôme de science commerciale. Le nombre d'élèves est de cent environ.

En 1901 s'ouvrent deux Universités commerciales nouvelles : en mai, celle de Cologne; en octobre, celle de Francfort-sur-le-Mein.

Indépendante, l'Université de Cologne bénéficie toutefois du voisinage de Boon. Créée avec le produit d'une donation du docteur von Mevissen et du conseil municipal, elle reçoit une subvention de la Chambre de commerce.

Son but est officiellement défini de la sorte : procurer aux jeunes gens qui veulent se consacrer aux affaires une instruction générale et commerciale plus étendue et plus sérieuse; donner une préparation théorique et pratique aux futurs professeurs commerciaux, permettre aux jeunes fonctionnaires des administrations, des consulats et des Chambres de commerce d'acquérir les éléments de la science commerciale; donner aux personnes employées dans les affaires et dans le commerce, la possibilité d'augmenter leurs connaissances techniques.

Les études durent deux ans et comprennent : l'économie politique, le droit, la géographie, l'étude des marchandises et de l'outillage, la comptabilité et la

correspondance, les langues vivantes (français, anglais, espagnol, italien, russe, danois, norvégien, hollandais, et pour les élèves étrangers, allemand); enfin, diverses conférences sur l'histoire, la philosophie, l'art et la littérature. Ces études ont un caractère très spécial; chaque science est étudiée, non pour elle-même, mais dans ses rapports avec le commerce. On cherche à faire, non des spécialistes, mais des négociants instruits, ayant des « clartés de tout ». C'est pourquoi certains cours sont bien plus élevés que les cours similaires des autres universités commerciales, tandis que d'autres sont beaucoup plus faibles.

On cherche aussi à donner aux jeunes gens des connaissances pratiques; on ne demande donc point l'enseignement à des savants, mais à des gens rompus aux affaires : administrateurs de chemins de fer, de compagnies d'assurances, ingénieurs, industriels, négociants, etc.

On a voulu rompre avec le système des écoles d'Aix-la-Chapelle et de Leipzig, à l'enseignement desquelles on reproche, en Allemagne, d'être trop théoriques et de se ressentir du parrainage de l'Université.

Aussi compte-t-on à Cologne sur quatre-vingts heures de leçons par semaine, quarante-et-une données par les professeurs spéciaux attachés à l'établissement; vingt-cinq par de hauts fonctionnaires de la ville, et quatorze seulement par des professeurs de l'Université de Bonn.

Il résulte de l'étude des cours suivis que l'enseigne-

ment de Cologne cherche plus que le nôtre à doter les élèves d'une culture générale : 28 p.c. du temps est consacré, par le programme des cours, à l'étude du droit, de l'économie politique et de l'économie sociale; 24 p.c. à la géographie et aux marchandises, 22 p.c. aux langues et 20 p.c. à la technique commerciale. Enfin, 6 p.c. du temps est employé à des leçons publiques sur l'art, la psychologie, etc... L'Ecole possède un musée commercial et une bibliothèque abondant dans le monde entier.

née à plus de cent publications périodiques paraissant

Les élèves réguliers de l'Ecole se divisent en trois catégories : les étudiants proprement dits, qui doivent avoir terminé leurs études générales ou sortir d'une école de commerce ordinaire; les jeunes commerçants, munis d'un diplôme donnant droit au volontariat et d'un certificat d'apprentissage; les étrangers qui font preuve de connaissances suffisantes. Sur deux mille jeunes gens qui suivent les cours, les trois quarts ne sont qu'auditeurs.

L'Université commerciale de Francfort est une création des habitants de cette ville et elle reçoit des subventions annuelles du conseil municipal, de la Chambre de commerce et de l'Association polytechnique.

Elle a pour but, non seulement de préparer ses étudiants pour le grand commerce, mais encore de mettre à la disposition de ceux qui s'intéressent à ces sciences des conférences de droit, d'économie politique et de sociologie.

Aussi, ses élèves se divisent-ils en Besucher, assistant à un minimum de huit heures de conférences chaque semaine; Hospitanten, suivant un ou plusieurs cours, et Horer, ou auditeurs libres, n'ayant pas le titre d'étudiants. Les grandes divisions pour les études sont celles d'économie nationale, de droit et service consulaire, d'assurance et de statistique, de science commerciale, de pédagogie commerciale, de philosophie, histoire de la littérature et langues vivantes et de sciences techniques.

On compte six cents étudiants environ; les femmes sont admises, comme à Francfort d'ailleurs; elles forment 20 p.c. de l'effectif.

L'Ecole des Hautes études commerciales de Mannheim organise des cours spéciaux destinés aux étudiants étrangers. Elle a pensé que les futurs commerçants, industriels, économistes et professeurs de l'enseignement commercial des pays étrangers auraient avantage à venir étudier la langue allemande et le commerce allemand dans un tel centre.

C'est pourquoi elle a fondé des cours spéciaux à leur intention.

Ces cours comprennent trois sections : a) préparatoire; b) pédagogique; c) des sciences politiques, commerciales et juridiques. Les élèves étrangers peuvent suivre les cours d'une ou plusieurs de ces sections.

Les cours de la section préparatoire sont unique-

ment destinés à perfectionner les nouveaux arrivants dans l'usage de la langue allemande.

Dans les deux autres sections, les étudiants étrangers suivront, avec leurs camarades allemands les cours d'économie politique, de droit, de géographie économique, de sciences commerciales (et de pédagogie pour la section spéciale), ainsi que les exercices pratiques qui s'y rattachent.

Ils pourront également suivre les cours de culture générale et les visites industrielles.

Les cours spéciaux aux étrangers portent, dans la section pédagogique, sur la grammaire, la phonétique et la littérature allemande, et sur l'histoire de l'Allemagne; dans la section commerciale, sur des textes de droit et d'économie politique.

En 1906, Berlin a vu s'ouvrir les portes d'une *Handelshochschule* due à l'unique initiative d'un corps de marchands et entretenue par ses soins.

Le directeur est élu pour trois ans par les professeurs et les membres de la Compagnie, après approbation du ministre du commerce.

L'enseignement est identique à celui des autres universités : il dure deux ans.

Dans l'espace de cent ans, les esprits ont donc subi une orientation toute nouvelle. On a vu, en 1806 : les marchands de Berlin refusant les avances du gouvernement qui voulait, de concert avec eux, créer une école de commerce.

En 1906, leurs descendants se vantent d'avoir ou-

vert et de subventionner de leurs propres deniers une Ecole commerciale. C'est qu'ils savent, pour parler comme M. Raydt, que, de nos jours « un idéalisme bien conçu est en même temps le meilleur réalisme ».

Un trait commun à toutes ces universités, c'est l'absolue liberté d'enseignement qui y est laissée aux professeurs, de même que les étudiants font choix des cours à leur guise. C'est là ce qu'on appelle en Allemagne la liberté académique.

Sans doute, cette liberté impose aux jeunes gens de faire preuve de volonté. Ceux qui l'oublient succombent et donnent quelques « ratés » ; mais ils le fussent devenus quelque jour, et cette élimination, somme toute, est satisfaisante.

Notons que ces Hautes Ecoles commerciales allemandes, avec leur programme très vaste, visent surtout à être des instituts d'enseignement général, plutôt que des écoles étroitement techniques.

Leurs élèves ont au moins, pour la plupart, dix-huit ans et par suite, une culture générale, une maturité d'esprit que ne peuvent posséder les élèves de nos Ecoles supérieures de commerce, admis dès l'âge de quinze ans.

Au-dessous des universités commerciales, une cinquantaine d'écoles donnent encore en Allemagne un enseignement commercial très satisfaisant. L'âge d'admission des élèves est de quinze ans.

« Ce qui m'a paru le plus intéressant, lorsque je

suis allé en Allemagne, dit M. Torau-Bayle, c'est cet enseignement moyen...

» D'autre part, lorsque je suis rentré de mission et qu'au Ministère on voulut bien me communiquer les rapports de nos consuls et des consuls anglais sur la concurrence allemande, je fus frappé de ce fait que la concurrence allemande était victorieuse, d'après ces rapports... surtout parce qu'elle avait su admirablement dresser des employés et des voyageurs de commerce. En effet, je trouve perpétuellement, dans les rapports des consuls, cette plainte : vous n'avez point de voyageurs de commerce!... Quand vous voulez faire de l'exportation, vous êtes forcés de vous adresser à des Allemands ou souvent à des étrangers. Au contraire, les Allemands peuvent envoyer à l'étranger pour ainsi dire n'importe lequel de leurs commis. Ils les dressent dès leur jeune âge, leur donnent suffisamment de science commerciale pour en faire de bons employés et des voyageurs fidèles, de sorte que le jour où ils veulent faire de l'exportation, ils trouvent dans leurs employés des voyageurs qui ne leur coûtent pas cher, qui sont peu exigeants, facilement remplacés; ils en font ce qu'ils veulent. Ce sont ces commis-voyageurs admirablement dressés par ces écoles moyennes qui font la concurrence la plus redoutable à la France.

» J'ai trouvé cette explication dans tous les rapports consulaires, aussi bien français qu'anglais... »

M. Josef Wilden nous apprend que les Allemands

continuent à faire de grands efforts pour développer leur industrie, perfectionner leurs méthodes, accroître leur production. Il montre l'institution des Meisterkurse, qui ont pris grand développement ces dernières années.

Leur but est de compléter l'instruction professionnelle des patrons et de leur permettre d'exercer leur métier dans un esprit plus scientifique.

Il y en a maintenant dans la plupart des grandes villes et pour les professions les plus diverses.

Il s'agit là d'un enseignement de courte durée qui ne s'adresse qu'à un auditoire restreint.

On s'efforce pendant quelques semaines, mais à raison de cinq ou six heures par jour, de combiner des études à la fois théoriques et pratiques, ayant pour but de faire connaître à des patrons qui sont déjà pour la plupart expérimentés, quels sont les perfectionnements qu'ils pourraient introduire dans leur métier, de quelle façon ils pourraient lutter avec chance de succès contre les grandes fabriques, de quelle manière ils pourraient conquérir une plus large clientèle ou faire plus de bénéfices.

L'organisation des meisterkurse est due au gouvernement, aux municipalités; aux groupements corporatifs, tels que les Chambres de commerce, les syndicats patronaux, les chambres de métiers, etc... La collaboration de ces divers facteurs est très utile. Elle a abouti à la création, dans certaines localités, de véritables écoles.

Quant à l'esprit qui anime les élèves allemands, M. Torau Bayle — qui a été chargé de missions en Allemagne et aux Etats-Unis — nous le révèle très différent de celui des étudiants américains.

En Allemagne, les élèves sont modestes et dociles. Ils veulent être capables d'exécuter n'importe quelle consigne, et alors même que cette consigne serait difficile, être au-dessus de leur tâche : c'est là en quelque sorte l'idéal qu'on leur propose.

Aux Etats-Unis, il en est tout autrement. L'Américain a constamment présent devant lui le luxe et l'histoire de la vie des grands milliardaires et de tous ceux qui sont arrivés à la fortune. Perpétuellement, il s'entendra dire : « Il faudra, par nous-mêmes, individuellement, arriver à la fortune : c'est une chose possible et, d'ailleurs, il n'y a qu'une chose qui soit immorale : la pauvreté ! » Partout, on retrouve ce fondement de la morale sociale, si différente de la morale européenne...

Administration supérieure et législation.

L'enseignement commercial en Allemagne est dû à l'initiative privée. L'Etat n'a presque jamais l'entreprise ou la direction d'une école de commerce ; bien plus, une forte subvention d'un Etat allemand est un fait assez rare.

Ce sont les municipalités et surtout les corporations qui ont développé cet enseignement ; « c'est la nation

elle-même, dit M. Siegfried, qui s'est organisée pour la conquête commerciale du monde, et elle l'a fait par deux grands facteurs sociaux : l'école de commerce et l'union de ses négociants ».

Quant à la législation, elle n'est guère intervenue que pour les cours professionnels, les écoles de perfectionnement des apprentis, dans le sens de l'obligation.

*Associations et œuvres ayant pour objet
le développement de l'enseignement commercial.*

L'expansion prise depuis vingt ans par l'enseignement commercial a été grandement stimulée par la grande Association allemande pour le développement de l'enseignement commercial, dont le siège est à Brunswick.

C'est elle qui a pris l'initiative des Congrès nationaux.

Dans toute l'Allemagne, l'enseignement commercial est encouragé et développé par les Corporations ou Associations de patrons et par des Syndicats d'employés.

Les publications relatives à l'enseignement commercial sont innombrables en Allemagne. Citons le « Journal des professeurs de commerce », inauguré en 1904, et paraissant chaque semaine pour soutenir les intérêts de l'enseignement commercial et de ses professeurs.

CHAPITRE II

ANGLETERRE

L'Angleterre est de tous les grands pays celui qui est entré le dernier dans la voie de l'enseignement commercial proprement dit.

Se complaisant orgueilleusement dans la suprématie que son commerce a possédée si longtemps et obéissant à son esprit conservateur, elle n'a reconnu la nécessité de fortes études commerciales que lorsqu'elle a été effrayée par les progrès de quelques autres pays.

La période de 1850 à 1870 est une période extrêmement prospère pour les commerçants et les industriels britanniques. De tous côtés, les commandes affluent, les grandes lignes de chemins de fer se construisent, le commerce extérieur marche à pas de géant. « Tout occupés de la période présente — écrit M. Chambonnaud (1) — les Anglais songent moins à ce que leur réserve l'avenir ».

Vers 1875 et 1876 cependant, les Anglais commencèrent à concevoir quelque inquiétude sur les progrès économiques de l'Allemagne et des Etats-Unis.

(1) L. Chambonnaud : L'Education industrielle et commerciale en Angleterre et en Ecosse.

Le 3 juillet 1876, les représentants des Associations des Guildes et Corps de métiers de Londres se réunirent à Mansion House, la demeure du lord-maire et, dans une séance mémorable, ils adoptèrent la résolution suivante : « Il est nécessaire que l'attention des Corps de métiers se tourne vers le développement de l'enseignement, non seulement de la capitale de l'Angleterre, mais dans la nation entière, et tout particulièrement vers le développement de l'enseignement technique spécial. »

Parallèlement à l'initiative individuelle, le monde officiel s'inquiéta de la concurrence étrangère croissante : l'Allemagne commençait à prendre quelques clients à l'Angleterre, et les Etats-Unis, à développer leur commerce d'exportation.

Une commission royale d'enquête fut nommée et elle reconnut que la véritable cause de la supériorité des Américains résidait principalement dans une organisation plus rationnelle de l'enseignement technique.

Mais si le peuple anglais comprit alors l'utilité d'un enseignement industriel, il garda un véritable préjugé contre l'enseignement commercial considéré par la masse comme un luxe inutile.

C'est ce que prouve M. Chambonnaud : « Là où on a tenté de créer une grande organisation d'enseignement commercial, à Manchester et dans les cités du West Riding excepté, on s'est heurté à des traditions, à des courants profonds de l'opinion pu-

blique contre lesquels, guidées par quelques hommes de grande envergure d'esprit et dépourvus de préjugés, les municipalités ont eu et ont encore à lutter... L'homme d'affaires considère que la meilleure école de commerce, c'est encore le bureau des grandes maisons anglaises. Avec une parfaite bonne foi, il estime que, seule l'expérience peut apprendre son métier au commerçant. »

Heureusement, la Chambre de commerce de Londres chercha à réagir.

En 1887, son attention fut attirée sur le nombre considérable d'employés étrangers que l'on trouvait à Londres et dans les autres grandes villes. Une enquête révéla que 40 p.c. des employés de commerce étaient des étrangers, la plupart des Allemands ! Les chefs de maisons, pour motiver leurs préférences, disaient que les étrangers avaient une instruction générale meilleure que les Anglais, qu'ils étaient au courant des questions commerciales, et surtout qu'ils connaissaient les langues étrangères d'une façon pratique.

Un comité formé de membres de la Chambre de commerce de Londres et de l'Association des Chambres de commerce du Royaume-Uni envoya des délégations visiter les écoles de commerce du continent ; puis il prépara un plan complet d'enseignement commercial basé sur celui des Ecoles de commerce de Leipzig et de Munich.

Un livre célèbre « Made in Germany » et le congrès

international de l'enseignement technique tenu à Londres en 1897 firent entrer définitivement l'Angleterre dans le mouvement.

Les Universités elles-mêmes ont été obligées d'entrer en ligne, d'inscrire dans leurs programmes des matières de haute culture commerciale et de reconnaître comme équivalents aux grades de sciences pures, les grades de sciences appliquées au commerce.

Le Ministère de l'Instruction publique a été la dernière forteresse du conservatisme que la Chambre de commerce de Londres a enfin prise d'assaut, puisqu'il va favoriser l'organisation dans toutes les écoles secondaires de sections purement commerciales.

Ainsi que le disait spirituellement M. Town, secrétaire du service de l'Enseignement commercial, à M. Chambonnaud : « La Chambre de Commerce de Londres a remué le gouvernement, qui a remué l'Université, laquelle a remué le Board of Education ».

Les Universités font profiter le jeune enseignement technique du fruit de leur expérience et de leurs traditions et, à son tour, l'enseignement technique infuse un sang nouveau, rénove les études en les mettant en harmonie avec les besoins de la Société moderne.

Ainsi à Londres, le Collège technique central est considéré, dans l'Université de Londres réorganisée, comme une Faculté de technologie et les étudiants peuvent y prendre leurs inscriptions pour les degrés de bachelier ou de maître ès-sciences, de la même

manière et avec autant de facilité que les étudiants des collèges universitaires proprement dits. Bien mieux, il y a entente complète entre le Collège royal des Sciences, l'Ecole des Mines (écoles universitaires) et le Collège central.

Le Collège royal et l'Ecole des Mines envoient leurs élèves au Collège central se perfectionner en électricité industrielle, parce que ce dernier établissement a des laboratoires mieux appropriés.

On se propose même de généraliser ce système appelé le « système sandwich ». Les étudiants universitaires, après avoir passé un certain temps dans leurs écoles, iraient au Collège technique étudier l'application des sciences et retourneraient ensuite compléter leur instruction générale à l'Université.

On projette la création d'une grande Ecole à South Kensington, qui embrasserait tout l'enseignement supérieur scientifique, technique et industriel.

La même harmonie se retrouve dans les autres centres d'études.

A Birmingham, l'Université comprend une Faculté de Commerce, et la section de la Faculté des Sciences, appelée Sciences appliquées est une véritable Faculté de Technologie industrielle.

A Manchester, l'Ecole de Technologie est reconnue comme faculté, et il y a une Faculté de Commerce et d'Administration. A Liverpool, l'Ecole de Commerce dépend de l'Université. Dans ces grandes villes,

comme à Londres, les Universités sont toutes de création récente.

On sent l'influence de l'Amérique, dont on a imité l'enseignement supérieur.

Le Haut Enseignement commercial anglais.

L'enseignement commercial le plus élevé est celui qui est donné par la Faculté de commerce de Birmingham et l'Ecole de commerce de Liverpool.

Faculté de Commerce de Birmingham.

Son but est de fournir une instruction systématique, pendant une période de trois ans, aux étudiants qui désirent se consacrer à la carrière des affaires.

On a voulu combiner une haute culture intellectuelle avec une éducation utilitaire, tenant compte des exigences variées des nombreuses branches de la vie commerciale. Certaines études sont nécessaires à toutes les catégories d'hommes d'affaires et sont, par conséquent, communes à tous les étudiants de la Faculté.

Pour certains autres cours, plus spéciaux, on a laissé une grande liberté de choix aux intéressés qui se décident suivant leurs aptitudes et leurs visées personnelles.

Deux cas se présentent.

Les étudiants qui seront chargés de la direction

commerciale d'une manufacture désirent naturellement combiner, avec les cours commerciaux prescrits et l'étude des langues étrangères, une culture scientifique technique dans les sujets qui ont le plus de rapport avec les affaires où ils sont ou seront engagés.

Se rangent naturellement dans cette catégorie les directeurs de mines, d'exploitations agricoles, ceux qui ont l'intention d'aller s'établir en Australie ou au Canada.

Au contraire, les étudiants qui comptent trouver une situation dans les bureaux de négociants, préféreront étendre leurs études économiques et accroître leur bagage linguistique. Il en sera de même de ceux qui entreranno dans les administrations des Compagnies de chemins de fer, des Compagnies maritimes, dans les consulats, les services municipaux, les Chambres de commerce. Ce sera encore le cas des experts-comptables, des professeurs. De toute façon, les étudiants sont invités à ne pas faire de choix sans avoir, au préalable, pris les conseils du Doyen de la Faculté.

Voici les matières étudiées au cours des trois années :

1. Commerce.
2. Comptabilité, vérification des livres.
3. Analyse économique.
4. Les principales questions économiques et commerciales.

5. Une langue étrangère.
6. Une seconde langue étrangère, ou une science technique applicable à l'industrie.
7. Un cours au choix de la Faculté des Lettres ou de la Faculté des Sciences, avec l'approbation du Doyen.
8. Economie des transports.
9. La technique du commerce, comprenant la Banque et la Bourse.
10. Les finances publiques.
11. Les méthodes de statistique.

L'Ecole de Commerce de Liverpool.

L'organisation et le contrôle de cette école sont entre les mains d'un comité de représentants de la Chambre de commerce, du Conseil et du Sénat de l'Université et du Comité d'enseignement de la ville.

L'Ecole est entretenue par le Conseil de la Cité, par le Conseil du Comité de Lancashire et par les principales maisons de commerce. Elle est reconnue par l'Université et elle a son siège dans les locaux de l'Université même.

Les classes commerciales sont dirigées par des professeurs qui ont été ou sont encore dans les affaires et qui, par conséquent, sont familiarisés avec les problèmes nombreux que suscite la vie commerciale.

Tout en ayant pour but principal de procurer aux futurs hommes d'affaires une éducation appropriée,

l'école convient également à ceux qui se destinent aux carrières consulaires, comptables ou bancaires.

L'Ecole de Liverpool comprend trois départements :

1. Les cours du jour qui durent deux ans et se donnent à l'Université.

2. Les cours de langue étrangères de l'après-midi, qui se font dans une annexe, l'Exchange Buildings.

3. Des cours du soir qui ont lieu à l'Université.

Les cours du jour sont destinés aux étudiants de plus de seize ans qui ont reçu une bonne instruction générale. A leur sortie, les élèves, ayant une connaissance générale et approfondie des méthodes commerciales, se familiarisent rapidement avec les détails de chaque service. Ceci fait leur supériorité sur les jeunes gens qui restent constamment dans la même spécialité ; mieux que ceux-ci ils sont à même de discerner les nouveaux débouchés, les meilleures méthodes à employer et de développer telle ou telle branche de commerce ou d'industrie.

Plusieurs des cours de la Faculté des Lettres forment partie intégrante du programme d'enseignement commercial.

Les étudiants qui désirent prendre les degrés universitaires de bachelier ès-commerce et maître ès-commerce sont tenus de passer certains examens ou de fournir des diplômes universitaires équivalents.

Ceux qui passent l'examen d'entrée doivent connaître les matières suivantes : anglais, mathématiques, une langue étrangère, l'histoire et la géogra-

phie. Ceux qui ne satisfont pas à cet examen peuvent suivre un cours préparatoire.

Les matières enseignées à l'école sont : les langues étrangères (français, allemand, espagnol et italien, deux langues au choix), à raison de quatre heures par semaine chacune : l'histoire contemporaine du commerce, la géographie commerciale, un cours de mathématiques et de sciences, l'économie politique, le droit commercial, la technologie commerciale et, sous le nom de bureau commercial, un ensemble de cours portant sur la théorie du commerce, la pratique commerciale, la comptabilité, la correspondance étrangère.

Les frais d'études sont de 625 francs par an.

Les cours de langues de l'après-midi ont lieu cinq fois par semaine. Ils sont réservés aux employés de commerce.

En dépit des grands sacrifices que la ville de Liverpool a consentis, les cours du jour n'ont pas eu tout le succès que leur organisation mérite. Pour 1912 en effet, d'après M. Chambonnaud, le total des étudiants n'a été que d'une dizaine, y compris cinq ou six jeunes gens français de la succursale de l'Institut commercial de Paris.

Les cours de l'après-midi ont réuni cent-trente-deux auditeurs : mais il ne s'agit pas là d'un enseignement commercial supérieur.

La fondation de l'Ecole de Liverpool avait pourtant fait naître bien des espérances.

« Quand je considère ce que sont les écoles de commerce à l'étranger, disait le Président du Conseil de l'Ecole, et quand je les compare avec ce que, par exemple, nous espérons de l'importance que notre Ecole de commerce de Liverpool prendra, elles tombent dans un rang insignifiant par l'immensité de la vie commerciale et des intérêts de cette contrée. Bruxelles, Leipzig, Lyon, Neufchâtel et Cologne sont des pigmées dans le monde commercial en comparaison de Londres, de Liverpool, de Manchester, de Glasgow, de Leeds et de Bradford. L'étudiant peut voir ici passer dans les rues les produits de tous les pays, les objets fabriqués d'une quantité innombrable d'ateliers. Dans les villes du continent mentionnées, les circonstances sont loin d'être aussi favorables. Ici, un étudiant peut être conduit par son professeur dans les grands docks, les magasins immenses, les vastes fabriques; il comprendra bien mieux le sens des opérations dont on lui expliquera la théorie et la pratique ».

Aujourd'hui, le Comité de l'Ecole reconnaît son échec et en attribue la cause à certains préjugés répandus chez les hommes d'affaires.

D'aucuns laissent entendre que certains personnages universitaires ne seraient pas étrangers à cet abandon des études commerciales supérieures dans la ville la plus commerçante du monde.

D'ailleurs, le mouvement en faveur de l'enseignement technique, surtout à l'origine, avait particuliè-

rement en vue l'éducation de la classe ouvrière.

De tout temps, les écoles secondaires anglaises, et même les écoles primaires, ont fait une place aux matières commerciales, considérées encore dans beaucoup d'écoles comme une subdivision de la section littéraire. Si bien qu'en Angleterre, le terme d'école technique est synonyme d'école industrielle. Peut-être n'a-t-on pas encore compris nettement la nécessité d'une éducation commerciale. « On est homme d'affaires ou on ne l'est pas, et dans ce dernier cas, l'école ne peut vous donner les qualités qui vous manquent » : voilà l'opinion de beaucoup.

D'ailleurs, pendant longtemps, les écoles du jour étaient censées créées pour l'aristocratie et la bourgeoisie; l'une et l'autre fournissaient à l'industrie, non de simples ouvriers, mais des ingénieurs et des chefs d'ateliers. Pour se préparer à leur tâche de direction, ils faisaient un stage dans une école supérieure industrielle, pour laquelle l'école moyenne représentait le degré préparatoire. S'ils se destinaient au commerce plus spécialement, l'école moyenne suffisait à les préparer, théoriquement du moins, à devenir des employés, des comptables, des correspondanciers, et c'était dans la maison de commerce même que se parachevait leur éducation commerciale.

Aujourd'hui, on trouve dans beaucoup de villes anglaises, des écoles qui donnent l'enseignement commercial supérieur et moyen. Dans ce but, les études

sont divisées en deux cycles, à Nottingham notamment.

L'Ecole de Cowper Street, à Londres, distribue un enseignement qui comprend : l'anglais, la littérature, l'histoire et la géographie commerciale, les mathématiques, la comptabilité, le français, la sténographie.

Elle compte un millier d'élèves et est des plus prospères.

L'Institut de Liverpool est divisé en deux sections : la « High School » et l'Ecole commerciale. Cette dernière a un nombre d'élèves double de l'autre, de sept cents à mille. Le Collège de Liverpool comprend une section commerciale qui a une moyenne de quatre cents élèves.

A Manchester, la division moderne du collège est en réalité une division commerciale. A l'« Ecole Hulme », les lettres, la science pure, l'industrie et le commerce vivent sous le même toit. « L'Ecole a principalement pour objet de donner une préparation pratique à la vie des affaires, dit le prospectus; mais elle prépare aussi aux Universités et aux professions libérales ». La division moderne (commerciale et industrielle) a un nombre d'élèves double de la division classique.

A Leeds, l'Ecole moderne de garçons est une véritable école industrielle et commerciale; elle a environ quatre cents élèves. A Bristol, le collège a une division

commerciale dont le programme fut dressé en 1888 par les notables commerçants de la ville.

On commence à se rendre compte toutefois que l'enseignement technique pratique ne peut pas se donner dans une école d'enseignement général. On comprend aussi que l'instruction pratique est utile pour toutes les classes de la société.

Partout, on étudie des méthodes meilleures pour répondre à ces préoccupations nouvelles.

Le Comité d'enseignement de la ville de Nottingham notamment annonce son intention de transformer certaines de ses écoles sur le modèle des écoles supérieures de commerce françaises.

Baucoup de villes anglaises, comme Manchester, Liverpool, Birmingham, Sheffield, Bradford, Swansea, sont également sur le point de créer ou de transformer plusieurs écoles d'après un type analogue plus ou moins adapté au milieu.

Administration et Législation.

L'enseignement des sciences commerciales et industrielles est encouragé par le « Département des Sciences et des Arts ».

Créé en 1836, à l'époque où le Parlement ouvrait un crédit en faveur des arts industriels — crédit qui dépasse aujourd'hui quinze millions de francs — il appartient d'abord au Ministère du Commerce et passe en 1856 à l'Instruction publique. Il est installé au Palais de South Kensington.

Le Département des Sciences et des Arts n'a pas cherché à créer des établissements d'instruction par lui-même, mais à provoquer et à encourager les initiatives locales en subventionnant les écoles existantes en proportion des résultats obtenus.

D'abord, les cours du soir seuls ont bénéficié de ses libéralités puis, plus tard, les écoles du jour ont été incitées à adopter les programmes dressés par les fonctionnaires de South Kensington, afin d'augmenter leurs ressources pécuniaires.

Les subventions aux écoles sont distribuées par le Département suivant différentes méthodes :

1. Tant par tête d'élève et par sujet d'examen;
2. Tant par tête d'élève dans les écoles organisées d'après des programmes-types;
3. Aide pécuniaire pour la construction de bâtiments et l'acquisition de matériel;
4. Bourses.

La loi de 1889 donnait aux autorités locales, c'est-à-dire aux Conseils de Cité ou aux Conseils de Comité, le droit de créer des impôts spéciaux pour organiser l'enseignement technique ou subvenir à ses besoins. Toutefois, la somme que les autorités locales pouvaient approprier à cette destination spéciale ne pouvait dépasser une proportion d'un penny par livre, c'est-à-dire $1/240$ de leurs ressources totales.

Le choix des cours à créer et la réglementation de ces cours dépendaient entièrement des autorités locales.

On s'aperçut vite que les ressources mises à la disposition des municipalités étaient insuffisantes.

La loi de 1890 sur les taxes locales mit des sommes importantes à la disposition des municipalités. Les revenus des produits des douanes et des droits d'excise, après en avoir retranché une somme de 7,500,000 de francs destinée à des besoins de police générale, laissaient un reliquat à l'Etat anglais d'environ 20,000,000 de francs. Cette somme était mise chaque année à la disposition des municipalités pour la consacrer à l'enseignement technique.

Cette même loi rendait obligatoire les subventions que la loi de 1889 avait faites facultatives.

Telle était la situation lorsque fut votée, en 1902, une nouvelle loi régissant toutes les branches de l'enseignement.

Cette loi a fondu les différentes dispositions législatives en une codification plus simple.

C'est, en quelque sorte, le régime de l'enseignement technique généralisé à tous les établissements d'instruction.

D'après la loi de 1902, l'enseignement technique est une branche de l'enseignement supérieur. Cette dernière expression englobe tout l'enseignement qui n'est pas élémentaire, ainsi que celui des cours du soir.

Cette distinction légale n'a aucun rapport avec le niveau des études; elle s'applique seulement au genre des établissements qui se trouvent sous la dépendan-

ce immédiate des autorités locales et publiques, ou d'autres corps constitués, tels que les Universités. Un établissement, d'ailleurs, peut avoir un régime mixte; il peut être municipal au point de vue financier et universitaire par la nature des études.

La loi de 1902 détermine encore la façon dont les autorités locales exerceront leurs pouvoirs auprès des écoles dont elles ont la responsabilité. Ce sera au moyen d'un Comité de l'enseignement technique; pour les villes importantes, il y aura en outre un sous-comité.

Le comité a toute l'autorité du Conseil lui-même, excepté celle de voter les ressources nécessaires à la fondation ou à l'entretien des écoles.

*Association et œuvres ayant pour objet
le développement de l'enseignement commercial.*

A côté de l'Etat et des Communes, les Chambres de commerce et les Corporations votent des subventions en faveur de l'enseignement commercial.

L'Association pour le développement de l'enseignement technique agit sur l'opinion publique par des conférences et des brochures. Créée en 1886, elle intervint vigoureusement lors de l'élaboration de la loi de 1889, qui fut péniblement adoptée, comme le rapportent MM. Vachon et Max Leclerc (1).

(1) Vachon et Max Leclerc : L'Education des classes dirigeantes en Angleterre.

L'Association indique aux autorités locales la meilleure manière d'utiliser leurs ressources, de coordonner leurs efforts.

C'est aux prérogatives dont jouissent les Conseils locaux que l'enseignement technique anglais doit son caractère de diversité.

CHAPITRE III

AUTRICHE

Le haut enseignement commercial est représenté en Autriche par deux écoles, l'Académie d'exportation de Vienne et la Scuola superiore di commercio de Trieste.

L'Académie d'exportation de Vienne a été ouverte en 1898 dans le but de former des jeunes gens capables de représenter le commerce autrichien à l'étranger et de répondre aux obligations qui incombent aux consuls commerciaux.

Elle reçoit des élèves réguliers et des auditeurs libres. Le nombre de ces derniers n'est pas limité et a toujours été considérable, tandis que l'Ecole n'admet comme élèves réguliers devant avoir au moins dix-huit ans et produire le certificat de maturité, que trente jeunes gens pour chacune de ses deux années d'études qui se terminent par la délivrance d'un diplôme de sortie mentionnant les aptitudes spéciales de l'élève, surtout au point de vue des pays d'outre-mer.

L'Académie a des cours spéciaux pour la formation

des professeurs et pour de nombreuses spécialités, telles que le droit, les transports, les assurances, etc.

Le Musée commercial met à la disposition des élèves ses collections ainsi que ses appareils et ses cartes.

La Scuola superiore di commercio de Trieste a été fondée en 1877, grâce à la généreuse dotation du baron Pasquale Revoltella.

Elle vise surtout la préparation au commerce d'exportation, particulièrement celui de l'Orient.

La durée des études est de deux ans au bout desquels les élèves trouvent généralement de bonnes places dans le commerce.

Le nombre des élèves est malheureusement restreint par la condition imposée par le baron Revoltella d'employer la langue italienne et de réserver l'école aux habitants de Trieste et du littoral; il oscille entre vingt et trente.

L'école met à la disposition de ses diplômés deux bourses de chacune mille florins par an pour une durée de deux ans, à condition que le boursier aille passer deux ans à l'étranger pour se perfectionner dans les affaires.

Des deux établissements spéciaux cités, il faut rapprocher vingt académies de commerce ayant quatre années d'études, et deux écoles supérieures de commerce ayant trois années d'études.

Les Académies de commerce recrutent presque exclusivement leurs élèves parmi ceux qui sortent des

gymnases et des écoles réales et qui, par conséquent, ont déjà droit, comme service militaire, au volontariat d'un an.

Elles se sont fait une place spéciale dans l'estime publique, à cause surtout de la notoriété de leurs professeurs.

Leur type est l'Académie de commerce de Vienne.

Cette Ecole est due à l'initiative privée.

En 1856, quelques négociants eurent l'idée de fonder une école de commerce. Ils obtinrent l'approbation de la Chambre de commerce de Vienne et celle de l'Etat, qui se réserva le droit d'agréer la nomination du personnel et mit un local à la disposition de la nouvelle institution.

Ses ressources ne reposaient que sur les souscriptions consenties par les membres fondateurs, s'élevant à 1,549,791 couronnes et sur les termes scolaires payés par les élèves, l'Etat n'étant point intervenu financièrement.

Les frais d'études de 150 florins au début furent portés plus tard à 160. L'Ecole s'ouvrit le 13 janvier 1898 avec cinquante-neuf élèves.

Elle comportait trois années d'études et dans ses programmes figuraient en dehors des matières commerciales proprement dites, de la physique, de l'histoire naturelle, du dessin.

Le nombre des élèves s'accrut rapidement et le local primitif fourni par l'Etat devenant trop petit, on cons-

truisit un nouveau bâtiment dû à des libéralités particulières. Il fut inauguré en octobre 1862.

En 1871 s'ouvrirent des cours spéciaux destinés à la préparation aux administrations des chemins de fer, des postes et télégraphes, des compagnies d'assurances.

Enfin, en 1878, les programmes subirent de nouvelles modifications et l'on adopta ceux qui subsistent encore aujourd'hui, et qui sont identiques aux programmes de nos Ecoles supérieures de Commerce françaises, avec le dessin en plus (1).

L'Académie appartient aujourd'hui à la « Corporation de l'Académie de Commerce ».

Elle est dirigée par un Conseil d'administration composé de négociants et d'industriels.

Ses études sont partagées en deux divisions : une division de trois années (âge d'admission, quatorze ans) et un cours supérieur d'une année (âge minimum, dix-sept ans) où est donné l'enseignement supérieur.

La Corporation a dépensé pour son Ecole, depuis l'origine, plus de cinq millions de francs.

L'Ecole fait largement ses frais, ce qui lui permet d'accorder chaque année des bourses et de faire des avances aux étudiants sans fortune.

Elle est installée aujourd'hui dans un immeuble magnifique qui a coûté 1,250,000 francs, et elle a su

(1) Actuellement, le dessin est enseigné dans les sections industrielles de plusieurs Ecoles supérieures de Commerce.

constituer un fonds de retraites de 250,000 francs pour ses professeurs.

Une caisse spéciale sert à distribuer des bourses de voyages tant aux étudiants qu'aux professeurs.

Au point de vue statistique, de 59 élèves qu'elle comptait à l'origine, l'Académie a passé à 432 en 1864, 1335 en 1906, et 1500 aujourd'hui.

40,000 étudiants environ ont passé par l'Ecole, dont :

81 p.c. sont entrés dans le commerce;

11,6 p.c. sont devenus professeurs de l'enseignement commercial ou fonctionnaires.

7,4 p.c. ont abandonné la carrière commerciale pour en embrasser d'autres.

Sur les 81 p.c. entrés dans les affaires :

36,8 p.c. s'occupent du commerce des marchandises.

34,2 p.c. sont entrés dans la banque.

10 p.c. dans des entreprises de transport.

Ce sont là des chiffres qui donnent une haute idée de l'estime dont l'enseignement commercial jouit en Autriche.

Administration supérieure et Législation.

L'enseignement commercial en Autriche est organisé par les Communes, les Corporations ou les particuliers, mais l'Etat intervient, par l'entremise du Ministère de l'Instruction publique, pour l'approbation des programmes, le contrôle et l'inspection des

études, qui a lieu au moins tous les deux ans ; c'est l'Etat aussi qui assure le recrutement des professeurs en nommant la commission devant laquelle ceux-ci doivent passer l'examen d'aptitude pédagogique.

*Association ou œuvres ayant pour objet
le développement de l'Enseignement commercial.*

Il y a en Autriche deux Associations de professeurs :

1. Der Verein der Lehrkräfte an österreichischen Handelsschulen, qui publie le « Journal des Ecoles de commerce autrichiennes ».

2. Der österreichische Handelsschullehrer-Verein, qui publie la « Revue autrichienne de l'Enseignement commercial ».

Il existe aussi deux Associations d'Anciens élèves :

1. L'Union des Anciens Elèves de l'Académie de Commerce tchèque-slave, à Prague.

2. L'Association des Anciens Elèves de l'Ecole supérieure de Commerce de Budapest.

L'Etat, les Provinces, les Villes, les Chambres de Commerce, les Corporations, les Négociants, même les Caisses d'épargne accordent annuellement aux écoles de commerce des subventions nombreuses dont le total dépasse 1,350,000 francs.

C'est grâce à ces subventions et à la faveur dont elles jouissent auprès du public que toutes les Ecoles de commerce d'Autriche sont très prospères.

CHAPITRE IV

BELGIQUE

La Belgique est entrée, la première, dans la voie de l'enseignement commercial supérieur.

L'enseignement commercial belge est renommé dans le monde entier à cause de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, fondé en 1852.

Ce sont les programmes de cette école qui ont servi de base à ceux des écoles supérieures de commerce de Venise et de Mulhouse, puis de toutes celles qui se sont ouvertes en France depuis 1870.

L'importance donnée à l'enseignement commercial, et particulièrement à l'enseignement commercial supérieur est une des causes de l'expansion belge à la fin du dix-neuvième siècle et au commencement du vingtième.

La Belgique s'est signalée aussi par la création originale faite par un groupe de négociants et d'industriels, d'un jury central de comptabilité et de correspondance commerciale institué sous le patronage de l'Etat.

Ainsi que son nom l'indique, ce jury ne s'occupe

pas de cours, ne crée pas d'enseignement. Il n'organise que des examens qui doivent aboutir à la collation soit du diplôme de comptable, soit du diplôme de correspondant.

Les examens sont exclusivement accessibles aux jeunes praticiens des deux sexes sous la condition que depuis un an au moins le candidat occupe un emploi dans le commerce ou l'industrie.

Cette institution est dirigée par un Comité exécutif de cinq membres dont un représentant du gouvernement.

Un rapport de M. Dubois, directeur de l'Institut supérieur de commerce d'Anvers, rappelle que l'enseignement commercial en Belgique est organisé de trois manières différentes, soit exclusivement par les pouvoirs publics, soit exclusivement par des particuliers, associations religieuses, industrielles ou autres, soit enfin par l'initiative privée aidée par des subsides.

Le haut enseignement commercial s'est beaucoup développé depuis 1895.

La plupart des Ecoles sont dues à l'initiative privée.

De son côté, le gouvernement a institué l'enseignement commercial supérieur dans les Facultés de droit des Universités de l'Etat.

Un arrêté royal du 28 septembre 1896 a créé la licence du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires et des arrêtés royaux successifs ont étendu et développé cet enseignement par l'organisa-

tion d'une licence ès-sciences commerciales (arrêté du 11 mai 1904).

L'Institut d'Anvers délivrait ce diplôme à ses étudiants depuis longtemps déjà.

Depuis lors, un enseignement ayant pour sanction ce même diplôme a été organisé dans les autres Universités belges, et dans six autres établissements d'instruction.

Six écoles encore préparent au diplôme d'agent consulaire.

La plus importante des Ecoles de Hautes Etudes commerciales reste sans contredit l'Institut supérieur de commerce d'Anvers qui, jusqu'en 1897, comptait deux années d'études et qui en a maintenant une troisième, divisée en deux sections : la section consulaire et la section coloniale, qui prépare au diplôme d'agent colonial.

En 1897, l'Université catholique de Louvain institua une école commerciale et consulaire, subsidiée par le gouvernement depuis 1899.

En 1898, ce fut à Liège que se fonda sur l'initiative de l'Union des charbonnages, mines et usines métallurgiques de la Province de Liège et sous le patronage de la Fédération des Associations commerciales, la plus importante des Ecoles de Hautes Etudes commerciales et consulaires. Le gouvernement, la ville et la province de Liège lui accordent des subsides.

En 1899, la ville de Mons s'est enrichie de deux

écoles : d'une part l'Ecole supérieure commerciale et consulaire, dirigée par l'abbé Van Caeneghem et sub-sidiée par le gouvernement; d'autre part, l'Institut commercial des Industriels du Hainaut.

Ce dernier, comme son nom l'indique, est patronné par les industriels du Hainaut. M. Warocqué de Mariemont, notamment, le soutint vigoureusement.

Il reçoit d'ailleurs des subsides de l'Etat et de la ville.

L'originalité intéressante de cette école est de former des commerçants suffisamment au courant des questions techniques pour leur faciliter le placement à l'étranger des produits métallurgiques belges.

L'Institut Saint-Ignace d'Anvers possède, lui aussi, depuis 1900, une section supérieure de commerce, comprenant deux années d'études et subsidiée par l'Etat.

Une école supérieure de commerce a été annexée depuis un certain nombre d'années à la Maison de Melle (lès Gand) dirigée par les Pères Joséphites. Elle ne reçoit aucun subside du gouvernement.

En 1904, M. Ernest Solvay, le grand industriel belge qu'on a si justement nommé le Carnegie de l'Europe, après tant de fondations destinées à faciliter les plus hautes études économiques et scientifiques, a consacré une partie de son immense fortune à la création d'une école commerciale dont l'enseignement, complément de celui des anciennes écoles, préparera

les élèves à recevoir le grade plus élevé d'ingénieur commercial.

L'établissement remplit le même but que les Universités commerciales allemandes de Leipzig, Cologne, Francfort.

Les organisateurs se sont inspirés des systèmes adoptés dans ces diverses universités.

Ils ont adapté aux besoins du commerce belge les principes admis à l'étranger, au grand profit de leur pays.

L'enseignement comprend des cours de culture générale, tels que :

L'histoire contemporaine, enseignée au point de vue de l'histoire du commerce;

L'histoire des littératures, pour aider à la connaissance des langues;

La biologie générale, conduisant à la connaissance des matières premières de l'industrie;

La sociologie descriptive, basée sur l'étude des divers peuples

Il faut mentionner la place faite à la technologie industrielle étudiée dans ses rapports avec l'organisation économique des affaires.

Les futurs commerçants se rendront compte des conditions techniques de la production, de l'utilisation des forces que l'industrie met en œuvre, de la préparation et du transport des produits, enfin de l'influence que la technique exerce sur les modes d'exploitation (grande et petite industrie, industrie à

domicile ou en atelier, concentration des entreprises, groupements ou associations de producteurs, etc.).

Malgré ces préoccupations techniques, le commerce tient la première place dans les études, et il est évident que son étude théorique et pratique est la base même de l'enseignement.

Les cours d'économie politique, de statistique, de colonisation, de législation ouvrière, du régime du travail, des finances publiques, sont empruntés à l'Ecole des sciences sociales existant déjà à Bruxelles.

Les langues étrangères ne sont pas enseignées dans cette école, car on admet que les jeunes gens, qui suivent ses cours ont déjà des connaissances suffisantes de ces langues.

Ceux, du reste, qui désireraient poursuivre leur étude, peuvent assister aux cours de langues donnés par le Cercle polyglotte.

Trois catégories d'étudiants sont admis à l'Ecole : les élèves réguliers, candidats au diplôme d'ingénieur commercial, astreints à tous les cours; les élèves libres qui désirent obtenir un certificat de capacité relatif à une ou plusieurs branches; enfin, les auditeurs qui, à leur choix, peuvent suivre un ou plusieurs cours sans aspirer à un diplôme ou à un certificat.

La Belgique — vu sa population — a donc un enseignement bien organisé.

Administration supérieure et Législation.

Le Ministère de l'Industrie et du Travail a dans ses attributions les écoles industrielles, professionnelles, commerciales et ménagères, comprises sous la dénomination générale d'écoles techniques.

L'intervention de l'Etat dans les dépenses est fixée d'après les principes suivants : pour les écoles où l'enseignement est purement théorique, le subside peut s'élever au tiers des dépenses admises; pour les écoles professionnelles ou d'enseignement manuel, le subside atteint les deux cinquièmes de ces dépenses.

Toutes les écoles subsidiées par le département de l'Industrie et du Travail sont visitées au moins une fois chaque année par un fonctionnaire du service d'inspection de l'enseignement technique.

Il s'est constitué dans un grand nombre de villes belges des groupements libres constitués sous des noms divers : syndicats du commerce et de l'industrie, cercles polyglottes, unions des employés, etc.

Ces groupements ont surtout porté leur effort vers l'enseignement professionnel commercial. Ils ont développé parmi les employés des connaissances raisonnées de la comptabilité et de l'arithmétique commerciale, l'étude des langues étrangères et de la correspondance commerciale, l'apprentissage de la sténographie et de la dactylographie.

Leur activité est, sous certaines conditions, encouragée par des subsides des pouvoirs publics, et l'ensei-

gnement ainsi propagé donne des résultats appréciables.

Certains groupements sont constitués en fédération et étendent leur action dans plusieurs villes.

Tel est le cas du syndicat général des voyageurs, employés, négociants et patrons, dont on rencontre des sections à Bruxelles, Courtrai, Dinant, Gand, Liège, Namur, Verviers.

Telle est aussi l'organisation de la Chambre syndicale belge des comptables, qui s'étend sur cinq régions ayant leur centre respectif à Bruxelles, Anvers, Liège, Mons et Gand et qui a pour but d'entourer l'exercice de la profession de comptable de toutes les garanties désirables au point de vue de la capacité; et de contribuer au perfectionnement de l'enseignement professionnel.

Les associations d'anciens élèves des Ecoles de commerce contribuent aussi au développement de l'enseignement commercial.

CHAPITRE V

CANADA

L'enseignement commercial supérieur est donné au Canada par l'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal.

Cette institution est due à une entente entre l'Université Laval et la Chambre de Commerce.

Elle est l'œuvre des Canadiens-Français qui ont su créer, dit M. Chamoulton « des œuvres vivantes et fortes parmi lesquelles l'Université Laval occupe le premier rang ». On groupe sous ce nom les Facultés de Théologie, de Droit, de Médecine, des Arts, l'Ecole de chirurgie et enfin l'Ecole Polytechnique.

L'Université Laval a une filiale à Québec et est bien le plus important établissement d'instruction supérieure.

Elle peut être comparée avec avantage à l'Université Mac Gill, fondée par les Anglais.

L'initiative de compléter le cycle de l'instruction supérieure universitaire par une Ecole des Hautes Etudes Commerciales a été prise par M. Honoré Gervais,

avocat du barreau de Montréal, député au Parlement d'Ottava et administrateur de l'Université Laval.

En 1904, en un éloquent discours au Parlement, il revendiquait pour le Canada des consuls spéciaux dignes de ce nom, il insistait pour que ces consuls fussent formés dans des écoles où tout ce qui a trait au commerce général serait enseigné.

Le succès couronna ses efforts.

Les études sont à un niveau susceptible d'attirer l'attention de tous les hommes de progrès.

Les sujets traités sont les suivants : 1. Economie politique et statistique. — Introduction à la théorie économique; économie sociale; problèmes économiques (crise agraire, mouvement des classes moyennes, traités de commerce, problème colonial); histoire commerciale et industrielle depuis le XV^e siècle jusqu'à nos jours; introduction à l'étude de la statistique; histoire, théorie et pratique de la statistique; principes de la finance d'Etat; politique coloniale anglaise.

2. Lois. — Introduction générale à la jurisprudence; lois des contrats; loi martiale; lois concernant les patrons et les ouvriers; lois maritimes; lois internationales, lois concernant l'assurance en cas de maladie, d'accidents ou de vieillesse.

3. Géographie. — Etude des articles de commerce, technologie, géographie commerciale. Ethnographie. — Bases scientifiques devant servir à l'étude des traits caractéristiques des différentes nations; la chimie dans ses applications à l'industrie et au commerce. — L'agri-

culture sous les tropiques, surtout dans ses rapports avec les colonies anglaises. .

4. Langues. — Anglais, Français, Allemand, Italien, Espagnol, Chinois.

5. Sujets commerciaux. — Comptabilité, correspondance commerciale, cours divers appropriés aux besoins des différents genres de commerce. Méthodes commerciales d'un bureau et son fonctionnement. Sténographie, clarigraphie.

6. Cours généraux. — Histoire de l'Europe, histoire artistique et littéraire, histoire et conditions actuelles des Etats-Unis.

7. Cours spéciaux pour ceux qui se destinent à l'Enseignement. Histoire de l'enseignement au dix-neuvième siècle. — Système scolaires américain, français et allemand, hygiène scolaire, leçons d'élocution et culture de la voix.

CHAPITRE VI

CHILI

Le 15 juillet 1897, le Président de la République Chilienne, se basant sur la loi du 9 janvier 1879, relative à l'enseignement, rendit un décret nommant une commission chargée spécialement d'étudier la création d'écoles de commerce à Valparaiso, Santiago, la Serena et la Conception.

En présence de la situation obérée du budget, le pouvoir décida de ne fonder qu'une école de commerce.

Sur les instances de l'Union commerciale et de la Société d'encouragement à l'industrie, ce fut à Santiago que cette Ecole fut créée en vertu d'un décret du 7 septembre 1897, sous le nom d'Institut technique commercial de Santiago.

Le but de cette institution était de fournir aux jeunes Chiliens les connaissances nécessaires, soit pour diriger les affaires commerciales, soit pour remplir honorablement et convenablement les emplois de fonctionnaires du gouvernement.

Un décret du 8 août 1898 fixe le programme de l'en-

seignement et l'Institut s'ouvre le 10 octobre 1898, avec 14 élèves inscrits.

Quant au programme, il est sensiblement identique à celui de nos écoles supérieures de commerce.

Toutefois, il comprend en sus la religion et la morale, la physique, la chimie. L'étude du droit est poussée assez loin.

Comme langues étrangères, l'anglais est obligatoire. Pour la deuxième langue, les élèves peuvent choisir l'allemand ou le français.

En 1901, on avait créé un cours de langue italienne, mais en 1902, on l'a supprimé, malgré les protestations de la Société Dante Alfieri.

Pour cela, on s'est basé sur ce que le commerce extérieur du Chili avec l'Italie n'était que 0,97 du commerce total, tandis qu'il atteint :

66,5 p.c. avec les pays parlant anglais.

18,5 p.c. avec les pays parlant allemand.

6 p.c. avec les pays parlant français.

Il y a quarante ans, la langue française occupait le deuxième rang.

Ajoutons qu'on a également introduit l'enseignement commercial dans certains lycées de la République, entre autres dans ceux d'Antofagasta, San Fernando, Curico, Temuco et Guillota.

C'est sur l'initiative du ministre de l'Instruction publique que cette mesure a été adoptée.

Mais il ne s'agit pas là d'un enseignement commercial supérieur.

CHAPITRE VII

DANEMARK

Il est de tradition en Danemark que les jeunes gens qui se destinent au commerce doivent entrer dans les affaires comme apprentis, dès l'âge de quatorze à quinze ans, et que la durée de l'apprentissage varie entre quatre et cinq ans.

Dans ces conditions, il ne faut pas s'étonner que l'Inspecteur général de l'enseignement commercial danois se soit exprimé de la façon suivante dans un rapport : « Tant que la classe commerçante se recrutera de cette façon, il sera difficile de trouver parmi les élèves des enseignements primaire ou secondaire, les éléments d'une clientèle suffisamment nombreuse pour les Ecoles de commerce. Et il faut reconnaître que, jusqu'à présent, les quelques jeunes gens des familles aisées, qui ont fréquenté ou fréquentent actuellement les trois ou quatre écoles existantes, ont une culture sensiblement inférieure à celle des élèves des grandes écoles de commerce à l'étranger. » M. l'Inspecteur général ajoute qu'il faut remarquer que les Ecoles supérieures

de commerce en Danemark ne peuvent songer à attirer des élèves en leur conférant le droit au service militaire d'un an, comme cela a lieu dans les écoles correspondantes d'Europe, en raison même de la courte durée du service obligatoire de ce pays.

L'Ecole de commerce Brock, de Copenhague, est peut-être le seul établissement danois auquel on puisse donner le nom d'Ecole de commerce. C'est une sorte d'école réelle avec six années de cours à laquelle on a ajouté, comme complément, deux années d'études commerciales. Cette division supérieure est fréquentée par une trentaine d'élèves, âgés de quinze à dix-huit ans.

La manière dont fut fondée l'école est originale.

En 1800, un riche négociant danois, Niels Brock laissa, entre autres legs, une somme de 42,000 francs pour fonder une école de commerce à Copenhague.

Mais par suite de diverses circonstances, ce ne fut que 86 ans plus tard que ce legs trouva son emploi. Les intérêts capitalisés l'avaient alors décuplé et élevé à 420,000 francs.

Quelle que soit la valeur réelle de cette école au point de vue qui nous occupe, nous devons constater que les Danois en sont très fiers et que le gouvernement lui accorde une subvention annuelle de 8,000 francs et la société des Négociants en gros de Copenhague lui en fournit une de 13,000 francs.

L'Académie de Commerce de Grüner, à Copenhague, ou plus exactement les Cours de Commerce Grüner

ont été fondés en 1843 par le Conseiller de Commerce qui leur a donné son nom.

L'enseignement de cette « Académie », qui est assez réputée, comprend deux cours semestriels, fréquentés par une quarantaine d'élèves.

L'Académie de Commerce du Jutland, à Aarhus, a été fondée en 1889 et est fréquentée par une soixantaine d'élèves.

Comme l'Ecole de Brock, elle est d'abord réelle et se termine par une année d'enseignement commercial.

La ville d'Aarhus (40,000 habitants), possède encore une seconde école de commerce fondée en 1890 et dirigée par le Dr Nansen. Mais c'est un ensemble de cours plutôt qu'une véritable Ecole.

L'Institut commercial d'Aalborg a deux années de cours commerciaux bien conçus. Il est malheureusement peu fréquenté. Enfin, l'Ecole de Perfectionnement des Commerçants, à Copenhague, a institué un enseignement d'une durée de un an.

Le programme, qui comporte trente-deux heures de classe par semaine, comprend la correspondance, les langues allemande ou anglaise au choix, le calcul commercial, la comptabilité, la géographie et l'étude des marchandises, le droit commercial, la sténographie et la dactylographie.

Si l'opinion publique danoise est peu favorable aux Ecoles de Commerce proprement dites, elle est persuadée que l'enseignement des « Cours de Perfection-

nement » est celui qui répond le mieux à l'éducation des employés de commerce.

Aussi ces cours sont-ils bien organisés, très prospères, et il en existe une soixantaine, tous subventionnés par les Municipalités et les Corporations.

Cet état d'esprit explique le développement remarquable qu'a pris dans ces dernières années l'Ecole de Perfectionnement des Commerçants de Copenhague. Cette institution possède un local qui ne lui a pas coûté moins d'un million de francs et elle compte plus de quinze cents auditeurs.

Il serait toutefois exagéré de qualifier supérieur l'enseignement qu'elle donne.

CHAPITRE VIII

EGYPTE

D'après M. F. Grumler, professeur au Gymnase Avéroff, il y aurait beaucoup de choses à dire sur les méthodes du commerce employées sur « cette douce terre d'Egypte », ou plutôt sur l'absence de méthodes, car on fait ici du commerce beaucoup plus par routine que par principe. Il y en a qui sont nés commerçants; tels les Grecs qui sont au nombre de 63,000 sur 150,000 étrangers établis en Egypte.

Mais au lieu de cultiver leur don naturel pour le perfectionner et pour en retirer le plus grand profit possible, beaucoup d'entre eux font du commerce par pur instinct et pour ainsi dire à l'aveugle.

La crise terrible de 1907, dont les conséquences n'ont pas fini encore de se faire sentir, a démontré amplement les dangers de cet état de choses et a certainement servi d'excellente leçon aux Egyptiens et aux étrangers établis en Egypte.

Aussi semble-t-il que depuis quelque temps « un vent rafraîchissant, soufflant sur la vallée du Nil, ré-

veille quelque peu ses habitants de la torpeur qui les avait engourdis. »

Et particulièrement en matière d'enseignement, on a fait de belles choses en peu de temps, autant du côté indigène que du côté européen.

Une Université égyptienne qui doit son existence à un prince de la famille khédiviale et au précieux appui moral et matériel de S.A. le Khédive lui-même, fonctionne au Caire depuis 1908.

Du côté européen, toutes les colonies rivalisent de zèle en cette matière.

Et en ce qui concerne les œuvres françaises, un lycée français fonctionne depuis 1908, d'excellente façon, au Caire. Un autre a été ouvert en 1910 à Alexandrie, grâce à l'heureuse initiative de quelques notables français de la ville, et peu après la colonie française de Port-Saïd a imité sa sœur d'Alexandrie.

Quant à l'enseignement commercial proprement dit, tous les établissements étrangers d'enseignement ont créé des cours de commerce conjointement ou parallèlement aux programmes qu'ils s'étaient tracés par ailleurs.

C'est ainsi que dans les collèges des Frères et des Jésuites, à Alexandrie et au Caire, fonctionnent des sections commerciales d'une façon permanente.

Les écoles des communautés helléniques de ces deux mêmes villes en ont également.

Du côté indigène au contraire, l'enseignement com-

mercial fait complètement défaut ou presque, de l'aveu même du ministre de l'Instruction publique.

A ce propos, M. Gernard Soucail, docteur ès-sciences politiques et économiques, un Français d'Alexandrie, a créé et fait fonctionner depuis 1910 un cours d'adultes du soir sous la dénomination de « Cours supérieur français des Sciences commerciales. »

Le cours est placé sous le patronage de la Chambre de commerce française d'Alexandrie.

Le résultat est des plus satisfaisants.

On parle, dans les milieux indigènes surtout, beaucoup de Constitution et d'indépendance et le khédivé lui-même s'est ouvertement, et à plusieurs reprises, déclaré ami du régime constitutionnel.

Mais on commence à s'apercevoir, en même temps, que l'indépendance politique ne serait qu'un vain mot si elle n'était accompagnée de l'indépendance économique du pays.

Et pour arriver à cette dernière, il faut avant tout assurer la diffusion de l'enseignement commercial parmi les classes indigènes.

L'indigène intelligent le sent lui-même et c'est pourquoi il saisit avec reconnaissance l'occasion de s'instruire qui lui est offerte par des hommes de bonne volonté.

Les résultats du « Cours supérieur français des Sciences commerciales » sont d'autant plus remarquables qu'aucun diplôme ne vient sanctionner les études de ses auditeurs.

Ils viennent donc simplement pour s'instruire et c'est cette mentalité heureuse qui est le meilleur garant d'une propagation possible de l'enseignement commercial en Egypte.

Cette œuvre de propagation trouve un excellent et très puissant appui dans la « Société khédiviale d'Economie politique, de Statistique et de Législation », qui a été fondée au Caire en 1909.

Le titre seul de cette Société, qui compte parmi ses membres des personnages des plus hauts placés et des notabilités de toutes les colonies étrangères, prouve que les questions économiques commencent à préoccuper les Egyptiens.

Mais pour faire pénétrer ces idées dans toutes les couches de la population, il faut des établissements qui les propagent.

L'Assemblée générale de la Société khédiviale a émis un vœu tendant à l'introduction de l'enseignement commercial dans les programmes des écoles secondaires et à la création d'une école supérieure de commerce.

A cette demande, il fut répondu que le Ministère de l'Instruction publique s'occuperait de cette question lors du remaniement des programmes des écoles secondaires et primaires.

Quant à la création d'une école supérieure pour l'enseignement du commerce et de l'enseignement politique, le ministère constatait que « jusqu'à présent, il n'avait reçu aucune demande de la part des parents

des élèves en vue de faire faire à ceux-ci des études commerciales; que, si toutefois de telles demandes se produisaient, il était disposé à mettre à l'étude la création d'une école de cette nature. »

C'est simplement placer la charrue devant les bœufs, comme le dit M. Soucail dans une communication transmise à la Société khédiviale d'Economie politique.

Attendre que l'initiative vienne des parents des futurs élèves, c'est remettre à tout jamais la création d'une école supérieure de commerce, dans un pays où l'initiative et l'énergie se trouvent amorties par le climat.

N'attendez pas que les parents vous réclament une école supérieure de commerce, dit M. Soucail.

Que le gouvernement crée un Diplôme égyptien d'Etudes commerciales. « Ce diplôme, conféré par décret khédivial, devra sanctionner des examens passés devant un jury désigné par le Ministère de l'Instruction publique, dans l'une des trois langues arabe, anglaise et française; des avantages spéciaux devront être attachés à ce diplôme, notamment pour l'admission à certains emplois administratifs, particulièrement recherchés en Egypte (ministères, douanes, postes, etc...). Ce diplôme constituerait une référence de premier ordre auprès de toutes les maisons de commerce où les titulaires viendraient solliciter des emplois.. Il aurait pour résultat de réaliser l'organisation des études professionnelles, sans qu'il en coûte un para au

budget égyptien. En effet, on verrait alors les colonies étrangères lutter de zèle pour la préparation de ce diplôme ».

En servant la cause de l'enseignement commercial supérieur, MM. Soucail et Grumler contribueront en même temps à la conservation de l'influence française en Egypte.

CHAPITRE IX

ESPAGNE

M. Jourdan, ancien directeur de l'Ecole des Hautes-Etudes commerciales, a publié une étude sur les Ecoles de commerce en Espagne.

Ce travail montre que si l'enseignement commercial a été l'objet de différents décrets gouvernementaux, d'abord en 1847, puis en 1850, 1857 et 1887, les différents ministres qui s'en sont occupés ont eu le tort de l'annexer aux lycées et collèges, de sorte qu'il a toujours été décrié et a manqué d'élèves.

Ce n'est guère que depuis le décret du 17 août 1901 que les écoles de commerce ont pris consistance.

Elles sont toutes entre les mains de l'Etat qui pourvoit aux dépenses avec le concours assez fréquent des provinces et des grandes villes.

Le Ecoles supérieures de commerce sont au nombre de huit, à Alicante, Barcelone, Bilbao, La Corogne, Madrid, Malaga, Séville et Valence.

La durée des études y est de deux ans. L'âge minimum d'entrée est de quinze ans, mais les élèves sont en général plus âgés.

Ils doivent subir un examen d'entrée ou posséder le diplôme de sortie des écoles élémentaires de commerce.

A l'issue des deux années, les meilleurs élèves reçoivent un diplôme de « Professeur de Commerce » (Perito Mercantil), qui leur donne accès dans les services des douanes et de la comptabilité de l'Etat.

Il est question de créer une Ecole navale de commerce.

Ce serait, pour le commerce, ce que le *Nautilus* (navire-école espagnol) est pour la marine.

Il s'agit d'une école technique commerciale dans laquelle les élèves feront, en même temps que leurs études, la connaissance des divers pays du globe.

Le séjour à l'Ecole sera de quatre ans.

Chaque année, on fera un voyage. Durant la première année, on visitera les côtes d'Espagne, en commençant par les ports de Cadaques et de Rosas, et en terminant par ceux de Saint-Sébastien et de Pasajes, afin que les élèves puissent étudier pratiquement les côtes, leur commerce et les productions des régions avoisinantes.

Pendant le second voyage, on visitera l'Amérique du Sud et du Nord.

Pendant le troisième, l'Orient et l'Asie.

Pendant le quatrième et dernier, les pays du Nord de l'Europe.

Dans tous les ports, les élèves, accompagnés de leurs professeurs, descendront à terre pour visiter tout ce

qui pourra les intéresser, tant au point de vue spécial de leur carrière que du développement général de leur intelligence.

Le navire, doté des meilleures conditions nautiques et de tous les éléments de sécurité connus, sera disposé de manière à donner à la fois le plus de confort possible aux élèves et le meilleur résultat pour leurs études.

Sur le navire, on pourra, avec les produits des pays visités, former un musée commercial capable d'avoir une très grande importance.

Le plan des études embrassera les matières suivantes : économie politique, géographie commerciale, comptabilité, usages commerciaux, histoire générale du commerce, français, anglais, allemand, portugais, législation commerciale espagnole et étrangère, physique et chimie industrielles, études des matières premières.

Avec ces cours que nous pouvons appeler techniques, on alternera des cours de morale, d'histoire, de littérature et de photographie.

Les professeurs et les élèves devront présenter des mémoires sur les pays visités, au point de vue commercial et industriel, et recueillir des échantillons pour les musées commerciaux qui se créeront dans les principaux centres producteurs de l'Espagne.

Les professeurs seront choisis parmi les personnes les plus compétentes.

Quelques-uns d'entre eux seront étrangers, afin

d'importer en Espagne des méthodes nouvelles et d'apprendre d'une manière plus pratique les langues vivantes.

CHAPITRE X

ETATS-UNIS

Avant d'étudier l'organisation de l'enseignement commercial supérieur aux Etats-Unis, il est nécessaire de souligner le caractère tout particulier qu'y revêt cet enseignement.

C'est ce qu'a fait ressortir M. Torau-Bayle, qui a été chargé par le Ministère du Commerce de diverses missions à l'étranger.

C'est en 1890, dans une des causeries amicales de l' « Union des Banquiers », que fut pour la première fois discutée aux Etats-Unis la question de l'organisation de l'enseignement supérieur du commerce.

On avait convoqué pour la circonstance un conférencier, M. le docteur James, alors professeur à la « Wharton School » de Philadelphie. Il réussit à convaincre ses auditeurs.

La « Wharton School » était, en 1890, une des rares écoles de commerce américaines qui présentât le caractère d'une école supérieure. Elle existe d'ailleurs toujours et sa réputation n'a fait que grandir.

Fondée en 1885, par un riche négociant américain

nommé Wharton, son but, disent les programmes, est non seulement de former des négociants distingués et de donner une connaissance approfondie des méthodes financières aux jeunes gens qui auraient besoin, pour leur carrière future, de ces études spéciales, mais aussi d'être une école de sociologie et d'économie politique convenant à tous les philanthropes, à tous les organisateurs de sociétés, et même, ce qui est bien spécial à l'Amérique, à tous les clergymen que leurs fonctions sacerdotales obligeront à prendre dans leurs églises la parole sur des sujets de sociologie et à présider des meetings ouvriers.

D'ailleurs, l'enseignement de l'économie politique aux Etats-Unis est perpétuellement associé à l'enseignement commercial.

C'est un trait caractéristique des écoles supérieures de commerce dans les Etats de l'Union de se compléter par un enseignement très étendu des matières économiques et sociologiques.

Si jamais, aux Etats-Unis, l'enseignement de l'économie politique n'est séparé de l'enseignement des matières commerciales, il n'est jamais, non plus, réuni, comme en France, à l'étude du droit.

Et, ajoute M. Torau-Bayle, les Américains sont stupéfaits lorsqu'ils apprennent qu'en France et dans d'autres pays, on enseigne aux étudiants en droit les matières d'économie politique.

Ils ne comprennent cet enseignement que séparé, ou bien, comme annexe aux études commerciales.

L'école supérieure de commerce est, en effet, pour l'Américain, l'école où viendront s'instruire tous les hommes politiques dont le pays pourra avoir besoin.

Ses programmes portent généralement que l'école a été instituée pour former non seulement des négociants, mais aussi des diplomates, des élèves consuls, et des attachés d'ambassade, enfin des journalistes destinés à être les leaders des grands journaux américains, c'est-à-dire avant tout des hommes politiques.

Il y a mêmes des Universités, comme celle de Californie qui ajoutent dans leurs programmes que le « Département » du commerce de l'Université convient aussi aux personnes qui voudraient plus tard devenir des fonctionnaires de l'Etat dans les hautes administrations de sorte que l'enseignement supérieur commercial, aux Etats-Unis, est en quelque sorte l'enseignement de tout le personnel politique du pays.

Le commerce a donc, dans la politique, une importance considérable.

Etat donné cette situation, quelle fut la préoccupation dominante des hommes qui fondèrent l'enseignement commercial supérieur?

Ils désirèrent non seulement former des employés excellents et augmenter le nombre des négociants ayant une instruction spéciale, mais ils voulurent surtout que l'élite entière de la population connût ces notions que l'on enseigne dans les écoles supérieures de commerce et qui étaient considérées par eux comme les notions fondamentales que doit posséder tout

homme politique pour faire œuvre utile envers son pays.

C'est avec ces idées et ces programmes bien arrêtés que les Américains se sont consacrés à l'édification des écoles de commerce et au développement rapide de l'enseignement commercial.

Le développement des hautes études commerciales y a accompagné celui de l'enseignement supérieur tout entier.

Tout l'enseignement commercial supérieur est, aux Etats-Unis, de fondation privée.

Il en est de même d'ailleurs pour l'enseignement supérieur en général.

En effet, il n'y a pas, aux Etats-Unis, d'enseignement fédéral, et dans chaque pays de l'Union, les Universités n'appartiennent pas à l'Etat, sauf très exceptionnellement dans la Californie et le Michigan, où l'on trouve deux Universités d'Etat.

Dans tous les autres Etats, l'Université est une institution privée.

Elle appartient soit à son recteur, soit à une société; par conséquent elle est complètement indépendante.

Les Etats et les villes ne sont intervenus en matière d'éducation que pour organiser l'enseignement primaire et l'enseignement moyen.

Aussi, pendant longtemps, l'Amérique a-t-elle été presque privée d'enseignement supérieur.

On peut dire, en revanche, que l'enseignement

moyen était répandu d'une façon presque unanime dans la nation.

L'Amérique a présenté, pendant longtemps, le spectacle d'un peuple chez lequel l'enseignement était donné d'une façon pour ainsi dire uniforme à tous les citoyens.

Ceci est d'ailleurs un argument dont on peut se servir pour expliquer pourquoi la démocratie américaine a toujours subsisté sans aucun conteste.

Il y avait à la base de cette démocratie cette égalité fondamentale : l'unité d'éducation.

Cette unité d'éducation a subsisté presque intacte jusque ces trente ou quarante dernières années.

A ce moment, des Associations de négociants se sont rendu compte qu'il était nécessaire qu'un grand peuple eût une instruction supérieure bien organisée.

Des dons ont servi à créer en quelques années des Universités florissantes qui, toutes, comprennent des écoles supérieures de commerce.

Parmi ces fondations, l'Université de Chicago — fondée par Rockefeller — est demeurée particulièrement célèbre.

Dans les débuts, M. Rockefeller n'ayant encore donné que cinquante ou soixante millions, l'Université était dans la gêne.

Elle ouvrit une souscription parmi les industriels, les négociants de Chicago.

En trois semaines elle réunit ainsi quinze millions, pour payer cinq millions qui lui manquaient.

Si bien qu'à la suite de cette expérience, M. Rockefeller a décidé de ne plus rien donner à l'Université, par lui-même, mais il a pris seulement l'engagement écrit de doubler toutes les donations faites à l'Université.

L'exemple a été suivi.

De sorte que, sur tout le territoire de l'Union, en une trentaine d'années, on a vu surgir près de quatre cents Universités qui donnent un enseignement qualifié de supérieur.

Evidemment, il y a beaucoup d'exagération, car elles ne donnent pas toutes un enseignement vraiment supérieur.

Pourtant, une quinzaine d'entre elles peuvent être assimilées comme importance aux plus grandes universités d'Europe.

Cette histoire rapide de la création des Ecoles supérieures aux Etats-Unis nous fait entrevoir l'importance qu'y possède nécessairement l'enseignement du commerce. C'est en quelque sorte le commerce américain lui-même qui a organisé, dans ses créations universitaires, son enseignement commercial supérieur.

On compte aux Etats-Unis une quinzaine de Facultés de Commerce proprement dites, adjointes à des Universités.

Elles ont un programme d'études sensiblement pareil.

Il s'étend sur quatre années et prévoit pendant les deux dernières un sectionnement entre les branches de banque et finance, de chemins de fer et de transports,

de commerce et d'industrie, d'assurances, de sciences politique et consulaire ou de journalisme.

Les étudiants peuvent aussi s'y préparer au professorat commercial grâce à des cours spéciaux.

Ces Facultés ont un grand succès auprès de l'opinion publique. Citons la School of accounts and finance de l'Université de New-York, le Tuck School de Darmouth Collège, à Hannover, le Wharton School de l'Université de Pensylvanie, les Schools of Commerce des Universités du Wisconsin, de Chicago, de l'Illinois, de la Californie, du Michigan.

A côté de ces Facultés proprement dites, il y a dans beaucoup d'Universités des cours de haut enseignement d'économie politique, de finances et de commerce.

Somme toute, l'enseignement ne diffère guère, sauf l'étude plus développée peut-être de l'économie politique et de la sociologie, de celui des écoles supérieures de commerce françaises.

Il faut signaler pourtant quelques créations spéciales à l'Amérique et nécessitées par la vie commerciale du pays. Par exemple, le cours intitulé « Industrial management ».

Tout Américain — et c'est là le principe sur lequel est fondé le cours — doit pouvoir, dans la vie, se mettre tout à coup à la tête d'une entreprise considérable.

Il doit, par conséquent, être capable de se faire une idée approximative d'une grande entreprise quelconque, qu'il s'agisse d'une compagnie de chemins de fer,

ou d'une grande entreprise commerciale, quelle qu'elle soit.

L'Américain, du jour où il quitte sa position primitive, doit être prêt à changer de situation et à se lancer dans une voie nouvelle, si éloignée soit-elle de celle qu'il vient de laisser.

A l'école, on lui apprendra à se rendre compte des responsabilités que doit envisager tout chef d'entreprise.

L' « Industrial management » est l'école du capitaine d'industrie. Il y a également des cours sur les trusts, sur les Compagnies de chemins de fer, sur la façon de les liquider et souvent sur la façon de régler leur faillite : ces cours sont faits souvent par d'anciens directeurs de compagnies, très au courant, aux Etats-Unis, de cette dernière opération.

Du reste, le choix des professeurs a beaucoup préoccupé les Américains. On ne crée pas sans difficulté un enseignement supérieur.

A Chicago, notamment, l'Université Rockefeller a confié l'enseignement à des professeurs et aussi, en grande partie, à des industriels mêmes.

Non seulement les Américains ont institué des visites industrielles, telle qu'elles se pratiquent chez nous, mais ils ont prié un grand nombre d'industriels, de commerçants, de banquiers, de bien vouloir venir faire deux ou trois cours sur leur spécialité, et raconter en quelque sorte l'histoire de leur vie devant les étudiants.

Ceci, à Chicago, a pris l'importance d'une institution véritable.

Nous voyons donc que les établissements américains sont particulièrement intéressants, d'abord par ce qu'ils montrent quel prix les Américains ont attaché à l'éducation commerciale supérieure et ensuite quel rôle ils entendent lui faire jouer dans la vie politique du pays.

Administration supérieure et Législation.

Contrairement à ce qui se passe en Europe, il n'y a pas aux Etats-Unis de lois ni de règlements officiels pour l'enseignement commercial.

Dans presque tous les cas, il est établi et organisé par les soins des Universités ou des comités qui administrent les écoles secondaires.

Ces comités sont quelquefois nommés par les Etats ou par les Municipalités, quelquefois par un vote populaire, mais dans tous les cas, ils coopèrent avec les directeurs des Universités ou des écoles pour les programmes, les règlements, etc....

Quand les donations sont insuffisantes, les dépenses de l'enseignement commercial sont supportées par les municipalités, par des corporations ou des groupes politiques.

*Associations ayant pour objet
le développement de l'enseignement commercial.*

Hors le mouvement créé par les hommes d'affaires,

les directeurs et professeurs des écoles de commerce ont fondé de nombreuses associations qui, elles-mêmes, se sont mises sous la direction générale de la Fédération nationale des professeurs de commerce.

Les publications dues à ces Associations sont très nombreuses.

CHAPITRE IX

GRECE

M. A. Schmid, de Vienne, nous renseigne sur l'état de l'enseignement commercial en Grèce.

L'enseignement supérieur est représenté par l'Ecole de Commerce et l'Académie Royale d'Athènes, fondée en 1894, au Pirée, transférée en 1896 à Athènes, et subventionnée par les municipalités de ces deux villes.

Cette école est l'une des six sections que comprend l'Académie et présente une organisation analogue à celle de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales française.

Elle comprend des cours préparatoires d'une durée de deux ans, où les élèves reçoivent une instruction générale correspondante à celle d'une école réelle allemande, et des cours proprement dits d'une durée de deux ans aussi, où se donne l'enseignement technique, théorique et pratique, sur toutes les branches du commerce.

L'Ecole d'Athènes est placée sous le protectorat du roi et du patriarche œcumène.

CHAPITRE XII

GUATEMALA

En 1904, une école nationale de commerce a été inaugurée officiellement à Guatémala par le Ministre de l'Instruction publique.

Jusque là — d'après M. Graillet, attaché de la légation de France à Guatémala — les études de l'enseignement commercial n'étaient dirigées que par des institutions privées n'ayant aucun programme suivi.

Les débouchés offerts aux élèves sortants étaient restreints aux seuls emplois secondaires des banques et des maisons de commerce, le haut commerce de cette place, ainsi que les emplois supérieurs étant entre les mains des étrangers.

Le Président de la République, tenant à ce que ses compatriotes, qui se destinent à la carrière du commerce, reçoivent une instruction toute spéciale, a décidé de créer une école de commerce nationale.

Les élèves suivent les cours pendant trois ans, et les études sont fixées ainsi qu'il suit :

Première année : Tenue des livres, langue anglaise, et comptabilité militaire.

Seconde année : langue espagnole, arithmétique commerciale et langue anglaise.

Troisième année : géographie commerciale, législation commerciale et économie politique, comptabilité fiscale.

A la sortie de l'école, les élèves peuvent recevoir un diplôme, et les emplois vacants de receveurs fiscaux leur sont réservés.

Jusque ces dernières années, les jeunes guatémaltèques se sont dirigés de préférence vers les carrières libérales, fort en honneur dans les familles.

Mais comme ces carrières sont encombrées, on tourne les yeux vers le commerce.

L'école de Guatémala, instituée sous le haut patronage de l'Etat, se trouve placée au même rang que l'Université et que les Facultés de cette capitale.

Elle rend d'importants services au commerce international en facilitant la mise en exploitation des riches ressources du Centre-Amérique.

CHAPITRE XIII

HOLLANDE

L'enseignement des langues vivantes constitue la caractéristique des Ecoles commerciales hollandaises. Cela répond aux habitudes commerciales du pays ; et partout, les jeunes gens de la bourgeoisie et des classes moyennes se distinguent par leur parfaite connaissance des langues étrangères.

A l'Ecole commerciale d'Amsterdam, on consacre à cette étude du français, de l'anglais et de l'allemand dix-sept heures par semaine.

Les autres facultés enseignées sont : la géographie commerciale, l'histoire du commerce, les mathématiques commerciales, la connaissance des produits, la chimie industrielle, le droit commercial, la tenue des livres, la calligraphie, l'économie politique ; cours facultatifs d'espagnol, suédois, et sténographie.

Le programme est le même à l'Ecole Twentsche d'Enschede avec, en sus, la mécanique, la technologie, la physique, la minéralogie, la cosmographie.

Cet établissement est donc une Ecole de commerce et d'industrie, comme celui d'Harlem d'ailleurs.

L'Ecole d'administration et de commerce de la Haye comprend un cours préparatoire de trois ans et un cours normal de deux ans, divisé en deux sections, une commerciale, l'autre administrative.

Les études de la section commerciale sont identiques à celles de l'Ecole d'Amsterdam.

De son côté, la section administrative enseigne le hollandais, le français, l'allemand, l'anglais, la comptabilité, l'histoire, la géographie, l'économie politique, le droit constitutionnel, le droit administratif, l'administration commerciale (notions pratiques), la chimie, la physique, la sténographie, la dactylographie et la calligraphie.

En outre, il existe des cours complémentaires : les uns d'une année, préparant les élèves-consuls ; les autres, d'une année également, donnant droit à un diplôme concédant la faculté d'enseigner dans certaines écoles.

M. Renouard relève quelques observations sur la façon d'enseigner et la manière dont est distribué l'enseignement.

Ainsi, la géographie commerciale est étudiée non pas par provinces ou régions, mais par matières produites naturelles ou industrialisées : le professeur examine pour chacune d'elles prise comme type, les lieux de production, de transformation, de consommation ou d'échange, ainsi que les statistiques de production et de prix.

Dans le cours d'économie politique, d'autre part, il

fait toujours l'application des principes aux événements de l'année : traités de commerce, trusts, questions spéciales, etc...

D'un autre côté, l'étude des langues, toujours considérée comme très importante, comprend douze heures au moins par semaine.

Toutefois, la Hollande n'est pas satisfaite : elle veut développer son haut enseignement commercial.

Une Union s'est formée dans ce but.

C'est sous la poussée de l'opinion publique, et en raison de la propagande faite par cette Association, que le ministre du commerce a présenté aux Chambres hollandaises un projet de la loi sur la question.

D'après cette initiative, il y aurait en Hollande trois Ecoles supérieures correspondant aux trois branches d'enseignement moderne officiel : l'une pour l'enseignement technique, qui ne serait autre que l'Institut polytechnique de Delft transformé ; l'autre pour l'enseignement agronomique, qui serait une innovation ; une troisième pour l'enseignement commercial, qui serait l'Ecole d'Amsterdam transformée en une sorte d'Université commerciale.

Ces réformes faciliteraient le progrès économique des Pays-Bas.

CHAPITRE XIV

HONGRIE

Le gouvernement hongrois attache une importance toute particulière à la question de l'enseignement commercial.

Quand les Ecoles ne sont pas créées directement par lui, leur organisation est soumise à des règles très strictes et uniformes.

L'inspection est faite très soigneusement.

On se préoccupe, en Hongrie comme dans d'autres pays, de la question de classement et de dénomination des Ecoles. Le docteur Béla Schack, haut inspecteur des Ecoles supérieures de commerce fait observer, dans un rapport, que si beaucoup d'écoles d'enseignement moyen ont pris autrefois le nom d'Académies de commerce, cette dénomination ne doit plus être employée que pour les Ecoles de hautes études commerciales.

Depuis 1895, on a supprimé l'ancien usage qui était d'accorder le titre d'Académies aux Ecoles de commerce de degré moyen, soit dès leur ouverture, soit à la suite d'excellents services.

Il faut désigner sous le nom d'Ecoles supérieures de

commerce, toutes celles fréquentées par les jeunes gens de quinze à dix-huit ans, qui tirent leurs élèves de la quatrième classe d'un gymnase ou d'une école réelle, par conséquent après huit années d'études générales.

Le D^r Emil Gæræg, professeur à l'Ecole supérieure de commerce du IX^e arrondissement de Budapest nous apprend qu'il existe actuellement en Hongrie cinquante-quatre Ecoles supérieures de commerce, dont sept sont des écoles de jeunes filles.

Ces écoles sont entretenues par l'Etat, par les communes et par des corporations.

Il semble pourtant qu'on doive classer à part quatre établissements.

Leur caractère commun est de ne recevoir que des jeunes gens ayant au moins dix-huit ans, et pourvus du diplôme de maturité soit d'un gymnase supérieur, soit d'une Ecole réelle supérieure.

Deux de ces Ecoles ont été fondées par l'Etat, deux appartiennent à des corporations.

En voici l'énumération d'après l'époque de leur fondation :

1. L'Académie orientale à Budapest.

Ouverte en 1891 et appartenant à l'Etat, elle a pour but principal de préparer ses élèves pour le commerce de l'Orient et des Balkans.

Les études y durent deux ans.

Deux caractéristiques la distinguent: les voyages d'études en Orient faits par ses élèves aux frais de l'Etat, et la « Revue Orientale » qu'elle publie.

2. L'école normale commerciale de Budapest.

Ouverte en 1898, et appartenant à l'Etat, elle est destinée, comme son nom l'indique, à former des professeurs commerciaux.

Les études durent deux ans, et les élèves sont répartis en trois sections : *a)* comptabilité, correspondance, science commerciales; *b)* mathématiques; *c)* marchandises et géographie.

3. L'Académie de commerce à Budapest.

Ouverte en 1900, et appartenant à une corporation, elle est dirigée par une commission composée de délégués des négociants et des deux ministères des cultes et du commerce.

Les études y durent deux ans.

Outre les cours réguliers, on a organisé une section pour le commerce des bois, et des cours du soir pour le public.

4. L'Académie de commerce de Kolozsvar.

Ouverte en 1902, elle est dirigée de la même manière que celle de Budapest.

A Budapest, en 1912-1913, 1,722 élèves ont reçu l'enseignement commercial supérieur.

Dans la majorité des Ecoles supérieures de commerce, la durée des études est de trois ans.

Le diplôme de fin d'études est le « baccalauréat commercial ».

Les matières obligatoires sont: la religion — c'est ce qui explique l'intervention du ministère des cultes — la langue et la littérature hongroises, les langues

allemande et française, la géographie, l'histoire, les mathématiques financières, la physique, l'arithmétique commerciale, les travaux de bureau, la comptabilité, la correspondance, les connaissances commerciales, le droit et l'économie politique, la chimie et l'étude des marchandises, la calligraphie.

Les matières facultatives sont : une quatrième langue, anglais, italien, serbe ou croate, la sténo-dactylographie, les manipulations chimiques, la conversation allemande et française.

On travaille actuellement à une revision des programmes qui tend vers un double but : diminuer le surmenage des élèves sans abaisser le niveau de l'enseignement, préparer plus directement à la vie pratique.

La scolarité durerait quatre années au lieu de trois, ce qui permettrait de diviser les élèves en deux groupes : les commençants et les avancés, pour les langues vivantes.

Cette étude des langues vivantes a une importance particulière en Hongrie : surtout celle de l'allemand commercial dont l'utilité est primordiale pour les affaires en Europe centrale.

En ce qui concerne l'allemand, les cours sont assez difficiles à conduire parce que certains élèves ont appris à parler couramment cette langue dans leur famille, tandis que d'autres l'ignorent tout à fait.

Cependant, le rôle de l'allemand est tel qu'à l'école de Vas Utea, par exemple, il est la seule langue obli-

gatoire, les élèves pouvant opter pour l'anglais aussi bien que pour le français comme seconde langue.

Il faut d'ailleurs noter une plus forte tendance à étudier l'anglais qu'autrefois.

Les cours de français sont bien homogènes. Les élèves qui n'ont encore appris ni français ni allemand préfèrent le français qui leur semble plus facile — grâce, entre autres raisons, à l'absence de déclinaisons; en outre, tous les sons du français existent dans la langue hongroise.

Enfin, élément moral qui n'est pas négligeable, on a plus de sympathies, en Hongrie, pour la France que pour les pays germaniques. Et l'on peut remarquer que dans bien des familles, on se met à l'étude du français.

Il n'est pas sans intérêt de mentionner que le droit au volontariat d'un an aide beaucoup au recrutement des Ecoles supérieures de commerce hongroises.

L'aristocratie s'abstient encore obstinément d'envoyer ses fils aux écoles commerciales.

Elle préfère les études de droit qui leur permettent de choisir entre les carrières libérales, le haut fonctionnarisme et la politique.

Les professeurs de l'enseignement secondaire peuvent enseigner dans les Ecoles supérieures de commerce.

Les docteurs en droit et en sciences politiques y enseignent le droit et l'économie politique.

L'Ecole Normale supérieure de commerce prépare

surtout des jeunes gens possédant le baccalauréat commercial en vue de l'enseignement des sciences commerciales.

Les études y sont divisées en trois groupes :

a) Science commerciale, correspondance et comptabilité.

b) Arithmétique commerciale et mathématiques financières.

c) Géographie, chimie et marchandises.

Pendant deux années d'études à l'Université, les élèves suivent en même temps les cours à l'Ecole Normale supérieure de Commerce.

Après deux autres années d'études à l'Université, et une année d'enseignement pratique, ils doivent passer — comme les professeurs des écoles secondaires — un examen de pédagogie et de philosophie.

Les professeurs des écoles secondaires font à l'Université des études générales où les matières commerciales ne figurent point.

Au contraire, ceux qui se spécialisent en vue de l'enseignement commercial font des études particulières à l'Ecole de Commerce et à l'Ecole Normale, mais leur culture générale est moins complète que celle de leurs collègues de l'enseignement secondaire.

On estime dans presque tous les milieux que la réforme de la préparation des professeurs de l'enseignement commercial hongrois est nécessaire et urgente.

Parmi ceux qui ont travaillé le plus utilement au progrès de l'enseignement commercial hongrois, il faut

citer au premier rang M. l'Inspecteur général Béla Schack.

* * *

Il existe en Hongrie sept Ecoles supérieures de commerce réservées aux jeunes filles. Elles ne datent que de deux ou trois ans.

Les matières du programme sont les mêmes que pour les écoles de garçons, à l'exception des manipulations de chimie.

On admet dans la classe inférieure de l'Ecole supérieure de commerce les élèves qui ont passé un examen portant sur toutes les matières enseignées dans le lycée ou l'école supérieure de jeunes filles.

Ces établissements sont surtout fréquentés par des filles de fonctionnaires, d'employés de commerce, ou de petits commerçants.

Administration supérieure et Législation.

Les établissements d'enseignement commercial sont placés sous la dépendance des Ministres du Culte et de l'Instruction publique.

L'inspection est confiée à deux inspecteurs généraux.

Les deux ministères ont constitué ensemble une Commission consultative de l'enseignement commercial et de l'enseignement technique.

Cette commission se compose de soixante membres,

dont trente pour la section commerciale. Cette dernière comprend quinze fonctionnaires et quinze négociants.

CHAPITRE XV

ITALIE

En tête de l'enseignement commercial en Italie, il faut placer l'Ecole royale supérieure de Commerce de Venise, fondée en 1868 par l'Etat, avec l'appui matériel et moral de la Ville et de la Chambre de Commerce.

Elle comprend trois sections : une section commerciale, une section consulaire, une école normale pour la formation des professeurs de commerce, de droit, d'économie politique ou de langues vivantes.

Outre une année préparatoire et générale, la durée des études est de trois ans pour la première section, de quatre ans pour les autres.

A la fin de leurs études, les élèves reçoivent, après examen, un diplôme qui leur donne droit, soit d'entrer dans le service consulaire, soit d'obtenir un poste de professeur dans l'enseignement secondaire de l'Etat.

L'enseignement n'y est pas seulement théorique, mais il est donné beaucoup de soins au Bureau pratique, et il est à noter que même les candidats au professorat des langues doivent prendre part à ces exercices.

L'Université de Bocconi, à Milan, est une fondation privée, mais reconnue par l'Etat.

Elle est due à la générosité du riche négociant milanais dont elle porte le nom et qui lui a consacré, sous certaines conditions, une somme de un million de francs.

Dans l'esprit de son fondateur, elle est destinée à former des « capitaines d'industrie » à même de faire valoir le capital italien et le travail national.

Les élèves réguliers doivent, pour y être admis, présenter le certificat de maturité des lycées ou des établissements d'enseignement technique, ou des certificats analogues pour les étrangers.

L'Ecole supérieure de Commerce de Bari, sortie en 1886 de la transformation de l'Ecole de commerce fondée en 1879 dans la même ville, comprend une section commerciale d'une durée d'études de trois ans, et une section consulaire.

L'Ecole supérieure d'application pour les Etudes commerciales de Gênes est due à la collaboration du Gouvernement, de la Province, de la Commune, et de la Chambre de Commerce.

Il faut encore citer les écoles de Turin, de Rome, de Florence, de Brescia, Palerme, Bergame, Crémone et Alexandrie.

* * *

Administration supérieure et Législation.

En dehors des écoles publiques relevant directement

de l'Etat, l'enseignement commercial est autonome et fondé surtout par les Communes, les Provinces, et les Chambres de Commerce.

L'Etat se réserve toutefois la haute surveillance, l'approbation des programmes et la nomination des professeurs.

CHAPITRE XVI

JAPON

MM. A. Schmid et Jourdan ont étudié l'enseignement commercial au Japon.

L'enseignement supérieur est représenté par deux écoles.

L'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Tokio, après avoir débuté en 1875 comme école privée, a été réorganisée en 1885 comme Ecole des Hautes Etudes et placée sous l'autorité du ministère de l'Instruction publique.

On y enseigne le commerce extérieur et intérieur ; on y forme les jeunes gens qui se destinent aux études économiques et commerciales en leur donnant une instruction professionnelle supérieure.

La durée des études est de trois ans.

Le programme comprend la correspondance commerciale, les mathématiques, la comptabilité, la physique appliquée, langues étrangères, constructions mécaniques, marchandises, géographie industrielle et commerciale, histoire industrielle et commerciale, éco-

nomie politique, statistique, finances, droit civil, commercial, et international.

En plus de l'anglais, les élèves, à leur choix, apprennent une des sept langues suivantes : chinois, français, allemand, espagnol, italien, russe, coréen.

Outre les trois années de cours réguliers, il existe deux années de cours supérieur.

Dans ce cycle, les étudiants sont répartis en six groupes : le commerce, la banque, les chemins de fer, la navigation, les assurances, le service consulaire.

Après examen, il est délivré un diplôme de doctorat ès-sciences commerciales.

L'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Kobé a été fondée en 1903 sur le même plan d'études que celle de Tokio. Un assez grand nombre des élèves de ces écoles ont été envoyés par le gouvernement, en Europe, munis d'une bourse de voyage, pour compléter leur éducation. A leur retour, ils doivent, pendant une durée de temps double de celui de leur absence, remplir les emplois que leur fixe le ministre.

En 1901, s'est ouverte à Osaka une autre Ecole supérieure de commerce, d'un degré moins élevé.

Administration supérieure et Législation

Les écoles et les cours de commerce sont placés sous le contrôle du ministre de l'Instruction publique.

Leur enseignement est surveillé par des inspecteurs spéciaux.

Le régime des écoles est l'externat.

Les rétributions scolaires sont peu élevées et varient de cinquante à soixante-dix francs par an, sauf pour l'école de Tokio, où elle atteint cent-trente francs.

L'Etat accorde d'assez fortes subventions.

CHAPITRE XVII

NORVEGE

L'enseignement commercial en Norvège est fort restreint.

Pour l'enseignement commercial supérieur, il existe deux écoles créées par des municipalités : le Gymnase commercial de Christiania, fondé en 1875, et le Gymnase commercial de Bergen, qui date de 1904.

La durée des études est de deux ans.

A côté de ces deux établissements — qui reçoivent les jeunes gens des deux sexes — il en existe un troisième qui est d'un caractère tout spécial : c'est l'Ecole de Commerce et de Pêcherie de Bodoe, qui date de 1892.

Il serait difficile de lui reconnaître un caractère supérieur.

Le Club commercial de Christiania cherche à développer l'enseignement commercial en Norvège.

CHAPITRE XVIII

REPUBLIQUE ARGENTINE

En 1889, le D^r Zubiaur, éducateur distingué qui avait pris part, comme délégué de la République Argentine, au Congrès pédagogique tenu à Paris, appela l'attention de son gouvernement sur la nécessité d'implanter l'enseignement commercial dans la République Argentine.

Dans un mémoire très documenté, il indiqua les motifs qui militaient en faveur de cette création et signala les nombreux avantages qui en résulteraient pour le pays.

Le gouvernement ne resta pas sourd à son appel et, en 1891, il décréta la fondation de deux écoles de commerce à Buenos-Ayres, l'une pour les jeunes filles, l'autre pour les jeunes hommes; et d'une troisième à Rosario.

Deux autres écoles se sont ouvertes en 1903, à Bahia-Blanca et à Concordia.

L'enseignement comporte cinq années, dont deux préparatoires.

CHAPITRE XIX

RUSSIE

M. le Conseiller d'Etat S. Grigorien, inspecteur général de l'Enseignement technique en Russie, a publié une notice sur l'enseignement commercial de son pays.

La Russie est probablement le pays qui a possédé la plus ancienne des Ecoles Supérieures de commerce : c'est l'Ecole Demidoff, fondée à Moscou en 1772, et transportée à Saint-Pétersbourg en 1799 par l'impératrice Féodorovna.

En 1804, froissés du transfert de l'Ecole Demidoff à Saint-Pétersbourg, les négociants moscovites décidèrent la création de deux Ecoles de commerce à Moscou. L'une d'entre elles fut transformée plus tard en Académie pratique des sciences commerciales.

De 1811 à 1828, le Gouvernement russe, préoccupé et même inquiet du développement de l'instruction donnée au peuple, fit un mouvement de recul, et une loi réactionnaire de 1820 entrava le développement de l'enseignement commercial, comme de tout autre enseignement d'ailleurs.

Mais l'initiative privée fut plus puissante que la

loi : diverses corporations de négociants créèrent des écoles et des cours commerciaux.

Avec l'abolition du servage, en 1861, le Commerce et l'Industrie prennent un nouvel essor, et vers 1870, un mouvement sérieux se produit en Russie en faveur de l'Enseignement professionnel.

Toutefois, le véritable essor de l'enseignement commercial russe ne date que de la loi de 1896, qui le rattacha au Ministère des Finances.

Les corporations, les sociétés diverses, et les Bourses de commerce ont rivalisé de générosité en faveur de l'enseignement commercial depuis que cette loi l'a soustrait aux rigueurs du Ministère de l'Instruction publique.

La grande école « Polytechnicum » de Saint-Pétersbourg a créé en 1903 une section économique pour préparer aux emplois du haut commerce, de la haute finance, et pour les services de l'Etat.

Cette section comprend quatre années de cours. On y entre à partir de dix-huit ans.

En outre, la loi de 1906 classe sous le nom d'Ecoles supérieures de commerce deux sortes d'établissements : les uns, avec sept années d'études, dont trois d'études supérieures commerciales ; les autres, avec trois années d'études, et n'admettant que les élèves ayant déjà reçu une bonne instruction générale dans l'enseignement secondaire.

Les programmes comprennent les matières suivantes : religion, langue russe, langue allemande, langue

française, arithmétique, algèbre, géométrie et trigonométrie, géographie, histoire, histoire naturelle, physique, dessin, chimie, marchandises, arithmétique commerciale, tenue des livres, correspondance, économie politique, droit, analyses.

Il existe en Russie une soixantaine d'Ecoles supérieures de commerce, fréquentées par vingt milles élèves environ.

Les diplômes de sortie de ces diverses écoles confèrent les mêmes droits, pour l'exemption du service militaire, que ceux qui sont accordés aux élèves des Ecoles réales.

Administration supérieure et Législation

Nous avons vu qu'une loi très libérale du 15 avril 1906 avait rattaché au Ministère des Finances tout l'enseignement commercial, et avait eu la plus heureuse influence sur son développement.

Elle réserve naturellement au Ministre l'inspection des Ecoles, mais elle laisse aux directeurs, et sous leur responsabilité, toute latitude dans le choix des professeurs, ce qui a eu le plus heureux résultat.

La loi de 1906 distingue, dans l'enseignement commercial : les écoles supérieures, les écoles élémentaires, les classes de commerce et cours commerciaux.

Mais tout en fixant les principes généraux de chaque type, elle n'entre pas dans tous leurs détails, de sorte que cette flexibilité a contribué à l'extension de l'enseignement commercial.

Le Ministère des Finances alloue certains subsides, mais ils sont peu importants et n'atteignent pas deux pour cent de la dépense totale qui, du reste, grâce à l'affluence des élèves, est couverte pour les deux tiers par les rétributions scolaires, et pour le reste par les fondateurs des Ecoles.

*Associations ou œuvres ayant pour objet
le développement de l'Enseignement commercial.*

La faveur dont l'enseignement commercial jouit depuis quelques années en Russie est telle que l'on y trouve facilement de grosses sommes pour fonder des Ecoles de commerce.

Il n'est pas rare de voir des particuliers comme M. Fereschendo, ou des corporations, y consacrer des centaines de mille roubles. et plusieurs des Bourses les plus importantes de l'Empire donnent l'exemple en trouvant comme celle de Moscou 700,000 roubles pour fonder l'Ecole Alexandra, comme celle de Kiev, 450.000 roubles, celle de Riga, 500,000 roubles, etc...

Certaines villes établissent des impôts spéciaux sur les maisons de commerce et d'industrie pour entretenir les écoles. On peut citer Varsovie avec 100,000 roubles, Kiev, 50,000 roubles, Saint-Pétersbourg, 40,000, etc...

Parmi les plus chaleureux propagateurs de l'enseignement commercial, il faut nommer la grande Société d'enseignement commercial, les associations des employés de commerce de Moscou et de Kharkov, la

Société Pétrovskaë d'enseignement commercial, la Société des Amis des Sciences commerciales, les corporations des marchands de Kharkov, Kiev, Piorkov, Kherson, St-Pétersbourg, Moscou, etc...

CHAPITRE XX

SUEDE

Le peuple suédois se tourne de plus en plus vers les carrières commerciales et le nombre des commerçants s'est augmenté de cent-cinquante pour cent depuis 1870.

L'enseignement général est très développé, l'enseignement commercial, en progrès.

Il n'est pas encore à la hauteur des besoins.

En effet, c'est surtout vers l'enseignement commercial moyen et élémentaire, vers les cours professionnels que la Suède a porté ses efforts.

Pour l'enseignement supérieur, on peut toutefois citer deux Ecoles : l'Institut de Commerce de Gothembourg et l'Institut commercial Franz Schartau de Stockholm.

L'Institut de Commerce de Gothembourg, fondé en 1826 par « l'Union des Commerçants de Gothembourg » ne commença à devenir réellement prospère qu'en 1860.

Il reçoit du Conseil municipal une subvention de

quatre mille francs et de l'Etat, un subside de quatorze mille francs par an.

L'enseignement comprend un cours de deux ans et un cours supérieur d'un an.

Les études y sont communes aux deux sexes.

L'Institut commercial Franz Schartau, de Stockholm a été fondé en 1865 par la Société des Négociants de Stockholm, dont il reçoit une subvention annuelle de dix mille francs. Il est subventionné aussi de quatorze mille francs par l'Etat.

Il comprend comme à Gothembourg un cours de deux ans, et un cours supérieur d'un an.

Administration supérieure et Législation

L'Etat s'est réservé le droit d'inspection de l'enseignement commercial qu'il subventionne.

Il fait, du reste, depuis quelques années, d'accord avec les municipalités, de grands efforts pour développer cet enseignement.

Il envoie aussi des boursiers de commerce dans divers pays.

A maintes reprises, les Corporations de Négociants ont fourni aux directeurs et professeurs la possibilité de visiter les écoles étrangères pour les mettre à même de se tenir au courant des progrès à l'étranger.

CHAPITRE XXI

SUISSE

La Suisse est de tous les pays du monde celui qui compte le plus d'écoles de commerce comparativement à sa population. Cela se conçoit, du reste, puisqu'elle est le pays qui envoie proportionnellement le plus de jeunes gens à l'étranger, et qu'elle doit les y bien préparer.

Le haut enseignement commercial est représenté en Suisse par la Faculté des Sciences politiques de l'Université de Zurich, par l'Académie de Commerce de St-Gall et l'Université de Lausanne.

La Faculté des Sciences politiques de l'Université de Zurich a créé en 1903 une section des sciences commerciales. Les études y sont très élevées et ont pour sanction l'un des trois diplômes suivants : diplôme de sciences commerciales, diplôme de professeur de commerce pour l'enseignement supérieur, diplôme de docteur juris publici et rerum cameralium.

L'Académie de St-Gall ne date que de 1899.

C'est une création du canton et des autorités locales avec subvention de l'Etat.

Elle reçoit des élèves réguliers âgés d'au moins dix-huit ans, qui accomplissent leurs études en quatre semestres, et des auditeurs libres.

La connaissance de l'allemand y est obligatoire et l'étude des langues étrangères y est l'objet d'un soin tout particulier.

Outre les grandes langues commerciales courantes, on trouve des cours de hollandais, de portugais, d'arabe, de grec moderne, de malais, etc.

L'Université de Lausanne confère les grades de licencié et de docteur ès-sciences commerciales, avec les sous-titres suivants : 1. Commerce et Banque; 2. Administration générale; 3. Transports; 4. Douanes; 5. Assurance.

La licence comporte deux épreuves écrites et deux épreuves orales. Le doctorat, trois compositions écrites, huit interrogations orales, et la présentation et soutenance de la thèse.

Le nouveau règlement de l'Université de Lausanne accorde une importance particulière à la formation des fonctionnaires des administrations et des actuaïres.

A côté de ces établissements, mais avec un enseignement un peu moins élevé, il existe vingt-deux écoles dans lesquelles la durée des études varie : l'une d'entre elles ne garde ses élèves qu'un an, quatre les conservent pendant deux ans, dix pendant trois ans, six pendant quatre ans, une pendant cinq ans.

Le Conseil de l'Instruction publique a décidé que seules les écoles qui auraient trois années d'études au moins pourraient obtenir une subvention de l'Etat.

L'âge moyen d'entrée est de quinze ans. On attache une grande importance, dans la plupart de ces écoles, au « bureau commercial » (ubungskontor), qui comporte le travail journalier d'un bureau véritable, et des exercices de correspondance et de tenue des livres, non seulement dans la langue maternelle, mais aussi en langues étrangères.

Les rétributions scolaires sont très variables : tandis qu'à Bâle et à Soleure, par exemple, les écoles sont absolument gratuites, la rétribution annuelle s'élève à soixante francs à Berne, à cent francs à Genève.

Certains établissements font payer jusqu'à deux cents cinquante francs et imposent aux étrangers des frais scolaires plus élevés qu'aux nationaux.

Administration supérieure et Législation

L'enseignement commercial est organisé par les gouvernements cantonaux, les communes, ou les corporations.

Il est soumis à la haute direction cantonale ou municipale qui nomme une commission de surveillance, tandis que la direction immédiate est confiée soit à un directeur particulier, soit au recteur.

Les grandes écoles des corporations sont administrées par des commissions composées de négociants et de magistrats municipaux.

Le Gouvernement fédéral exerce une surveillance spéciale sur tous les établissements qui réclament une subvention de la Confédération.

Ce rôle est rempli par le « Secrétariat de l'Enseignement commercial au département fédéral du commerce ».

Les subventions de la Confédération peuvent, suivant les circonstances, s'élever jusqu'à la moitié des sommes accordées annuellement par les cantons, les communes, les corporations ou les particuliers.

*Associations ou œuvres ayant pour objet
le développement de l'Enseignement commercial.*

La « Société suisse pour l'enseignement commercial » compte soixante-sept sections avec plus de dix mille membres, et fait paraître chaque semaine une publication en trois langues, sous le titre « Journal central des Commerçants suisses ».

Nous signalerons aussi les Associations d'Anciens Elèves, et d'autre part, l'Association des professeurs des Ecoles de commerce suisses ». Son siège a été d'abord à Zurich, ensuite à Genève.

Cette Association a organisé des cours de vacances pour le perfectionnement de l'instruction commerciale de ses membres.

Elle publie régulièrement un bulletin et du reste, les publications relatives à l'enseignement commercial sont fort nombreuses en Suisse, outre les rapports annuels du Département fédéral du Commerce.

DEUXIÈME PARTIE

L'Enseignement commercial supérieur
en France

CHAPITRE I

HISTORIQUE

Au début du dix-neuvième siècle, deux négociants parisiens, MM. Brodard et Legret, se préoccupaient vivement de l'avenir du commerce français.

Hommes d'initiative, ils créèrent, en 1820, hôtel des Fermes, rue de Grenelle-Saint-Honoré, une « Ecole spéciale de Commerce », en vue de préparer les jeunes gens aux affaires par des études spéciales, complémentaires de leurs études générales.

L'entreprise était hardie.

Elle avait contre elle les préventions routinières contre lesquelles les écoles de commerce ont encore à lutter aujourd'hui.

De plus, le pays sortait des grandes guerres de la République et de l'Empire : la nation ne pouvait revenir brusquement au positivisme du commerce et de l'industrie.

L'école centrale des Arts et Manufactures ne fut créée que neuf ans plus tard, en 1829.

L'Université elle-même, dont l'esprit classique incitait à l'admiration exclusive du passé, poussait la

jeunesse des classes moyennes de la société — auxquelles le nouvel établissement était surtout destiné. — vers les carrières libérales .

L'Ecole, bientôt transférée hôtel Sully, rue St-Antoine, reçut son organisation.

Des hommes d'élite, membres de l'Institut, banquiers, industriels, négociants, composèrent le programme des études et organisèrent l'enseignement.

Parmi eux, nous trouvons Chaptal, Casimir Périer, J.-B. Say, Jacques Laffitte, Charles Dupui, Louis Marchand, Ternaux.

L'enseignement fut réparti en trois années et partagé matériellement en trois « comptoirs ».

Les débuts de l'Ecole furent heureux : les élèves arrivèrent nombreux de tous les points du globe.

Mais dès la troisième année, le succès diminue. Les charges, trop lourdes, sont tout à fait en disproportion avec le capital réel de l'entreprise.

En effet, de 1820 à 1830, l'Ecole spéciale de commerce est successivement dirigée par MM. Brodard et Legret, ses fondateurs, par M. le Baron H. Monnier des Taillades, ancien officier, et enfin par M. L. Pelleport, négociant, assisté de MM. Poux-Flanklin et Adolphe Blanqui, directeurs des études.

Après la Révolution de Juillet, ce fut la chute lamentable de l'établissement.

Toutefois, Adolphe Blanqui reprit l'opération pour son compte personnel. Il changea le nom de l'Ecole et lui donna celui d'Ecole supérieure de Commerce.

En administrateur habile et économe, il transféra bientôt l'institution du superbe hôtel Sully à un immeuble plus modeste de la rue Neuve-Saint-Gilles.

Blanqui devint député de Bordeaux, membre de l'Institut en 1838. L'Ecole profite alors de la célébrité de son directeur, qui attire sur elle l'attention et l'assistance du Gouvernement.

Les locaux deviennent insuffisants.

Nous voici rue Amelot.

Les frais augmentent sensiblement : l'ère des difficultés, des embarras recommence.

Blanqui meurt en 1854.

Son successeur, M. Gervais, releva de suite la situation financière de l'école et en fit une affaire fructueuse.

Ainsi donc, au milieu du dix-neuvième siècle, une seule Ecole supérieure de commerce existait.

On ne se rendait nullement compte de la nécessité d'un enseignement commercial.

« Vers 1860, dit M. Jacques Siegfried (1), on ne connaissait qu'une manière d'entrer dans les affaires : c'était de devenir volontaire non payé dans une maison de commerce où l'on apprenait, uniquement par l'empirisme et la routine, d'abord à tenir les livres et ensuite, la manière de faire de la maison.

On ne connaissait que son genre d'affaires, on ne prenait aucune idée du commerce en général, et quand

(1) Discours de M. Jacques Siegfried, au Groupe Stéphanois, le 26 février 1905.

on voulait s'occuper d'une autre branche, il fallait faire par soi-même comme on le pouvait, des études très difficiles et prendre ses renseignements avec beaucoup d'efforts.

C'est alors qu'à la suite de plusieurs voyages que mon frère et moi avions faits à l'étranger, l'idée nous vint que l'on pourrait rendre un grand service aux jeunes gens en les préparant beaucoup mieux par un enseignement approprié, et en les munissant d'un bagage qui réduirait le temps de leur apprentissage et en même temps leur permettrait d'entrer ensuite plus facilement dans n'importe quel genre de commerce.

Mais quand nous parlâmes de nos projets autour de nous, je ne vous cacherai pas qu'on alla jusqu'à rire : l'idée qu'on pourrait faire des écoles de commerce paraissait saugrenue et baroque : néanmoins nous persévérâmes et nous eûmes le bonheur ou la chance, de trouver un concours en la Société Industrielle de Mulhouse.

Elle rechercha d'abord s'il n'existait pas d'écoles de ce genre ailleurs, et apprit ainsi qu'il y en avait deux : l'Ecole supérieure de Paris, qui était fondée depuis 1820, dans laquelle on faisait bien quelques cours qui se rapportaient au commerce, mais dont l'occupation principale était de recevoir des jeunes gens de l'Amérique du Sud à qui l'on enseignait le français et qui apprenaient en outre beaucoup de choses... que l'on apprend particulièrement bien à Paris.

On ne pouvait donc prendre l'école de Paris comme

modèle; mais il y avait une autre école extrêmement bien dirigée et fonctionnant dans de très bonnes conditions: c'était l'Ecole supérieure d'Anvers.

On délégua M. Penot pour aller étudier cette école.

M. Penot en revint avec le programme qui fut adopté à Mulhouse ».

C'est ainsi que s'ouvrit en 1866 la seconde école supérieure de commerce française.

Mais après les tristes événements de 1870, l'Ecole de Mulhouse fut obligée de fermer ses portes pour ne pas se soumettre à l'obligation qu'on voulait lui imposer de faire ses cours en langue allemande.

En 1873 toutefois, l'Ecole revit le jour à Lyon, grâce à la Chambre de Commerce de cette ville.

Quelques années avant, en 1869, l'Ecole supérieure de commerce de Paris avait également obtenu l'appui de la Chambre de Commerce Parisienne, ce qui assura définitivement sa prospérité.

« Pendant les années qui suivent la guerre, dit M. Léautey, une fièvre de relèvement s'empare de la Patrie, anxieuse de reprendre sa place parmi les nations »; coup sur coup, plusieurs Ecoles vont s'ouvrir.

Au Havre, dès le début de 1871, les frères Siegfried, pénétrés de l'opportunité de l'enseignement commercial, adressaient un éloquent appel aux négociants de leur ville :

« Au milieu des épreuves douloureuses que la Providence a infligées à notre Patrie, nous avons pensé

qu'un des meilleurs moyens de concourir efficacement à la régénération de la France est d'ouvrir la voie à la jeunesse intelligente, qui cherche dans le travail, et particulièrement dans le commerce et l'industrie, l'indépendance et la vraie liberté.

Dans ce but, nous nous sommes réunis en comité provisoire d'organisation pour étudier les conditions d'existence et jeter les bases d'une Ecole supérieure de commerce....

De cette école libre, ouverte aux jeunes gens de seize à vingt ans, devront sortir, après de fortes études spéciales, de bons employés, des chefs éclairés, des administrateurs d'élite, en un mot, des hommes positifs qui, dans la vie commerciale et privée, comme dans la vie publique et politique, rendront service à leur patrie ».

Cet appel fut entendu : la Chambre de Commerce, la municipalité, et le Conseil Général manifestèrent effectivement l'intérêt qu'ils portaient à l'entreprise.

Et voici comment s'exprimait M. Jacques Siegfried, président du conseil d'administration de l'Ecole, le 17 décembre 1872, à l'assemblée générale des actionnaires :

« Vous avez pensé, Messieurs, qu'à la suite de nos malheurs, le devoir patriotique d'un port de mer et d'une place commerciale comme le Hâvre, était de donner un nouvel élan à nos affaires internationales, en formant le plus grand nombre possible de jeunes

gens capables et désireux d'entrer en rapport avec les différentes parties du monde.

Vous vous êtes dit qu'un des meilleurs moyens d'atteindre ce but, était de fonder une École supérieure de commerce, où l'on enseignerait non seulement la comptabilité complète, la géographie commerciale, l'économie politique, le droit commercial, l'armement et la connaissance pratique des marchandises, mais où l'on accorderait encore une place considérable à l'étude des principales langues vivantes, des mesures, poids et monnaies des pays étrangers, et, en un mot, des usages commerciaux des différents peuples.

Au lieu de vous adresser au gouvernement pour mener cette idée à bonne fin, vous n'avez pas craint (chose nouvelle dans notre pays), de vous adresser à l'initiative individuelle et vous avez eu la satisfaction de réunir en quelques jours un nombre si considérable d'adhésions, que vous avez pu fonder une Société anonyme au capital de 220,000 francs....

Contrairement à ce qui se passe habituellement lorsqu'on fait appel aux actionnaires, nous n'avons pas eu besoin de vous laisser entrevoir de superbes dividendes, et chacun de vous sait parfaitement, au contraire, qu'il ne sera payé que par la satisfaction d'avoir contribué à une œuvre patriotique ».

C'est aussi en 1871 qu'un comité d'organisation, composé de membres du conseil municipal, de la Chambre de Commerce, de la Société libre d'Emulation du commerce et de l'industrie de la Seine-Inférieure et

du Lloyd rouennais, se constituait et élaborait sans retard le projet de création d'une Ecole de commerce à Rouen.

Une souscription fut ouverte : en quinze jours, 250,000 francs furent donnés par deux-cent-dix adhérents.

L'initiative privée assura aussi la base de l'enseignement : on s'inspira des écoles d'Anvers et de Mulhouse en y ajoutant quelques cours originaux : microscopie commerciale, tarifs de chemins de fer, histoire générale du commerce, armement maritime.

La « Société civile pour le développement en Normandie de l'enseignement commercial et industriel », constituée le 23 août 1871, ouvrit l'Ecole en octobre de la même année.

L'Ecole devint bientôt une Ecole supérieure de commerce et d'industrie, avec un laboratoire de chimie industrielle, de teinture et d'impression. En 1873, l'Etablissement s'adjoignit une section de tissage ; en 1876, une section de filature.

Cependant, dès 1878, l'Ecole rouennaise voit sa prospérité diminuer et, en 1883, en vertu d'une convention intervenue entre les ministres de l'instruction publique et du commerce, et la ville de Rouen, l'Ecole supérieure de commerce et d'industrie entre dans le giron de l'Université et est rattachée à l'Ecole supérieure des Sciences et des Lettres de Rouen.

La combinaison échoue et l'Ecole tombe.

Elle sera rouverte en 1895 par la municipalité.

En 1871 encore, la Chambre de commerce de Marseille prit l'initiative de créer une Ecole supérieure de commerce.

Le 17 avril 1872, la « Société anonyme de l'Ecole supérieure de commerce de Marseille » était constituée, au capital de 450,000 francs, divisé en 900 actions de 500 francs, souscrites par 221 négociants.

L'Ecole de Bordeaux enfin est issue du mouvement d'opinion qui se manifesta en faveur de l'enseignement commercial, aussitôt après nos désastres de 1870.

De circonstances heureuses facilitèrent la création de l'Ecole bordelaise : la Chambre de Commerce était acquise à l'idée ; le Conseil Municipal songeait à fonder une Ecole d'Arts et Métiers régionale, et la Société philomathique désirait transformer et élever l'enseignement qu'elle donnait déjà.

Sur l'initiative de cette Société, une entente se fit pour réunir les ressources dont on disposait, et on décida la création d'un établissement dont l'enseignement serait à la fois commercial et industriel.

La ville mit un local de cinq cent mille francs à la disposition de l'Ecole et contribua pour cinquante-quatre mille francs aux travaux d'appropriation et à l'achat du mobilier scolaire nécessaire.

De plus, grâce au concours de la Chambre de Commerce, de la ville, du Conseil général, de la Société philomathique, une somme annuelle de cinquante-cinq mille francs fut assurée à la fondation, et à la

rentrée de 1874, l'Ecole était prête à recevoir ses élèves.

Dès 1875, l'Athénée oriental de Paris et la Société nationale d'éducation de Lyon, reprenant l'idée déjà émise en 1866 par la Chambre de Commerce de Paris, demandaient qu'il soit fondé en France, un « Institut supérieur de Commerce », dont la mission consisterait à fournir aux diplômés des écoles de commerce, aux élèves consuls, ainsi qu'aux jeunes gens suffisamment instruits, le complément des connaissances nécessaires à la création et à la consolidation des rapports avec les négociants étrangers.

Par délibération des 8 mai et 24 juillet 1878, la Chambre de Commerce de Paris projetait la création de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales.

Le but de la fondation fut précisé par la Chambre de commerce elle-même, dans un rapport qu'elle adressait le 15 février 1879 au ministre de l'agriculture et du commerce :

« L'Ecole est destinée à donner un complément d'instruction aux fils de la bourgeoisie qui se proposent, à leur sortie du collège, de suivre la carrière commerciale. Le but de la Chambre est de donner à ces jeunes gens les notions pratiques au moyen desquelles on apporte l'ordre et la clarté dans les échanges, dont le mécanisme général leur aurait été préalablement expliqué, et d'imprimer une direction élevée à cet enseignement, qui comprendrait les sciences

modernes se rattachant aux nécessités du commerce international ».

Le 17 mai 1880, un décret autorisait la Chambre de Commerce à emprunter au Crédit foncier les sommes nécessaires à la construction de l'Ecole, qui coûta deux millions.

L'inauguration eut lieu le 4 décembre 1881.

Trois ans plus tard, en 1884, une nouvelle Ecole apparaissait : l'Institut commercial de Paris.

Cet Institut a un objectif tout spécial.

Ses actionnaires-fondateurs, au nombre de deux cents — tous négociants ou industriels — ont voulu en faire, avant tout, une école préparatoire au commerce d'exportation.

Donner aux jeunes gens une instruction solide et pratique ; les mettre à même de visiter utilement les divers marchés du monde, d'y présenter et d'y vendre les produits d'origine ou de fabrication française ; préparer tout au moins, s'ils doivent rester en France, des chefs, des associés, des collaborateurs, aux maisons qui sont en relations suivies d'affaires avec les pays étrangers, telle est la pensée qui a présidé à la fondation de l'Institut commercial.

Ainsi donc, huit Ecoles supérieures de Commerce existaient déjà en France lorsque fut votée la loi sur le recrutement de l'armée, du 15 juillet 1889, souvent appelée « loi de dispenses ».

Cette loi a prévu qu'une consécration officielle, la reconnaissance par l'Etat, serait accordée aux écoles supérieures de commerce dont l'enseignement paraîtrait offrir assez de garanties pour justifier, en faveur des meilleurs élèves de ces écoles, la dispense de deux années de service militaire.

Les huit écoles existantes obtinrent la reconnaissance par décrets.

Tous ces décrets sont identiques entre eux et reproduisent celui du 22 juillet 1890, qui régit l'Ecole des Hautes Etudes commerciales.

Ils sont d'ailleurs intervenus en exécution d'un décret général du 31 mai 1890, disposant (article 1), que la reconnaissance d'une école supérieure de commerce dans les conditions prévues par l'article 23 de la loi du 15 juillet 1889, est prononcée par décret rendu sur le rapport des ministres du commerce et de la guerre, le Conseil d'Etat entendu, après avis de la commission permanente du Conseil supérieur de l'enseignement technique.

Le décret de reconnaissance détermine le mode de recrutement de l'Ecole et les dispositions auxquelles elle doit se conformer, notamment au point de vue de l'enseignement, des examens et concours d'entrée et de sortie, et de la délivrance des diplômes.

D'après l'article 2, un décret rendu dans la même forme, peut, après que l'administration de l'Ecole aura été mise en demeure de fournir ses explications par écrit, retirer à l'Ecole le bénéfice de la reconnais-

sance, soit pour inexécution des conditions qui lui sont imposées, soit lorsque les conditions de recrutement, de l'enseignement, cesseraient d'offrir des garanties suffisantes.

Dans les quinze années où la loi de 1889 a été en vigueur, sept écoles nouvelles ont été créées :

L'Ecole de Lille, en 1892, fondée et administrée par la Chambre de Commerce, patronnée par la ville et les Chambres de commerce du département, reconnue par l'Etat le 12 juillet 1892.

L'Ecole de Montpellier, en 1897, fondée par la Chambre de commerce, reconnue par l'Etat le 16 juillet.

L'Ecole de Nancy, en 1897, fondée par la Chambre de commerce, reconnue par l'Etat le 16 juillet.

L'Ecole d'Alger, en 1900, fondée par la Chambre de commerce, reconnue par l'Etat le 20 août 1901.

L'Ecole de Dijon, en 1900, fondée par une Société, reconnue par l'Etat le 25 avril 1900.

L'Ecole de Toulouse, en 1902, fondée par la Chambre de commerce, avec le concours du Conseil général de la Haute-Garonne et de l'Université, reconnue par l'Etat le 25 mars 1903.

En 1905, une nouvelle loi sur le recrutement de l'armée supprime toutes les dispenses.

Des conditions nouvelles furent mises à la reconnaissance par l'Etat des Ecoles supérieures de commerce, par le décret du 30 avril 1906, dont nous étudierons l'ordonnance.

Les quinze Ecoles supérieures de commerce exis-

tantes ont satisfait à ces conditions et obtenu une nouvelle reconnaissance.

Mais plusieurs d'entre elles ont une existence bien précaire.

D'autre part, l'Université de Grenoble et l'Université de Nancy ont créé chacune un « Institut d'enseignement commercial ».

Est-ce une nouvelle étape dans l'évolution de l'enseignement commercial en France? Nous le verrons.

Il convient d'ailleurs d'étudier de plus près cette évolution.

CHAPITRE II

Les Ecoles Supérieures de Commerce avant 1889

Huit Ecoles supérieures de commerce existent avant 1889.

Dues à l'initiative privée, elles sont complètement indépendantes.

Leurs programmes ont été rédigés par les fondateurs, sans qu'aucun contrôle spécial leur fut imposé.

Ces Ecoles ont eu pour but, dès l'origine, de répondre aux besoins d'instruction professionnelle ressentis par le commerce des régions où on les a créées.

La variété de leur enseignement était donc assez grande.

On trouve des cours spéciaux d'armements maritimes dans les ports : Marseille, le Havre, Bordeaux ; une section de tissage à Lyon ; une section industrielle à Bordeaux ; des cours spéciaux d'exportation à l'Institut commercial.

Toutes les Ecoles reçoivent les jeunes gens dès l'âge de quinze ou seize ans, après un examen ou concours portant sur l'orthographe, l'histoire, la géographie, l'arithmétique, la physique, la chimie, les langues.

Les Ecoles supérieures de commerce ont été, en France, les premiers établissements d'enseignement conçus et réalisés dans un esprit régionaliste.

Passons-en une rapide revue.

Ecole supérieure de commerce de Paris

Durée des études : 3 ans.

Enseignement (première année) : écriture, géographie, arithmétique, éléments sur les usages du commerce et tenue des livres, physique, chimie, législation usuelle, dessin, langues.

2^e année : arithmétique et algèbre appliqués au commerce et à la banque, comptabilité théorique et pratique, géographie commerciale, histoire du commerce, droit commercial, législation fiscale et douanière, statistique commerciale, chimie, physique, matières premières, dessin linéaire et d'ornement, sténographie, correspondance commerciale, langues.

3^e année : calculs de banque, opérations financières, commerce, correspondance commerciale, géographie commerciale, histoire du commerce, droit commercial, économie politique, physique et chimie, mécanique appliquée, matières premières, technologie, langues.

Rétribution scolaire : internat, 2,000 francs; externat, 1,000 francs.

Nombre d'élèves :

1875 : 120

1880 : 130

1885 : 110

Ecole supérieure de commerce de Rouen

Durée des études : 2 ans.

Enseignement (première année) : bureau commercial, marchandises, histoire naturelle, microscopie commerciale, anglais, allemand, législation commerciale, calligraphie.

2^e année : mêmes matières et, en sus, tarifs de chemins de fer et économie politique.

Rétribution scolaire : 300 francs.

Nombre d'élèves :

1875 : 83

1880 : 62

1885 : 18

Ecole supérieure de commerce de Lyon

Durée des études : 4 ans.

Enseignement élémentaire (première année) : français, anglais, allemand, espagnol ou italien, arithmétique commerciale, géographie commerciale, sciences naturelles pour servir à l'étude des marchandises, physique, zoologie, botanique, histoire de France, calligraphie.

2^e année : français, langues étrangères, mathématiques et éléments de comptabilité, géographie, sciences naturelles, chimie, minéralogie, histoire de France, calligraphie.

Enseignement supérieur (première année) : français, langues étrangères, bureau commercial, géogra-

phie commerciale, marchandises, législation commerciale, calligraphie.

2^e année : français, langues étrangères, bureau commercial, géographie commerciale, économie politique, devoirs moraux du commerçant, histoire du commerce, calligraphie.

Section spéciale de Tissage. — Durée des études : un an.

Rétribution scolaire :

	Externat	Internat
Division élémentaire	300	1.800
Division supérieure	600	2.100
Section de Tissage	800	2.400
Etrangers	1.200	2.800

Nombre d'élèves :

1875 : 144

1880 : 93

1885 : 99

Ecole supérieure de commerce de Marseille

Durée des Etudes : 3 ans.

Enseignement : première année : calligraphie, français, arithmétique, sciences mathématiques et naturelles, physique et chimie, cosmographie, géographie générale, notions de tenues des livres, anglais.

2^e année : français, sciences commerciales, marchandises, géographie commerciale, notions de tenue des livres, législation commerciale, économie politi-

que, écriture, anglais, et une autre langue facultative (arabe, grec moderne, allemand, italien, espagnol).

3^e année : mêmes matières; en sus : armements maritimes.

Rétribution scolaire : 1^{re} année, 400 francs ; 2^e année, 600 francs; 3^e année, 600 francs.

Nombre d'élèves :

1875 : 105

1880 : 110

1885 : 112

Ecole supérieure de commerce du Havre

Durée des études : 2 ans.

Enseignement (première année) : bureau commercial, géographie commerciale, histoire générale du commerce, marchandises et matières premières, législation commerciale, économie politique, armements maritimes, calligraphie, anglais, allemand ou espagnol.

2^e année : mêmes matières.

Rétribution scolaire : 600 francs.

Nombre d'élèves :

1875 : 52

1880 : 36

1885 : 37

Ecole supérieure de commerce de Bordeaux

Durée des études : 2 ans.

Enseignement : deux sections : l'une commerciale, l'autre industrielle.

1^{re} année : Cours communs : langue française et rédaction, arithmétique, physique et chimie, économie politique.

Cours spéciaux :

Section commerciale : anglais, allemand, ou espagnol, géographie commerciale, marchandises, droit commercial et maritime, bureau commercial.

Section industrielle : mathématiques (géométrie, arpentage et nivellement, trigonométrie, algèbre et mécanique), géométrie descriptive, dessin, travail du fer et du bois.

2^e année : cours commun : économie politique.

Cours spéciaux :

Section commerciale : mêmes matières qu'en première année. En sus : construction de machines, physique industrielle, chimie industrielle et métallurgie, architecture et travaux publics, mines et chemins de fer.

Rétribution scolaire : 200 francs.

Nombre d'élèves :

1875 : 69

1880 : 78

1885 : 101

Ecole des Hautes Etudes commerciales de Paris

Durée des études : 2 ans.

Enseignement : première année : comptabilité, géographie, marchandises, analyses commerciales, économie politique, code civil, procédure civile, droit commercial et maritime, calligraphie, langues.

2^e année : mêmes matières. En sus : histoire du commerce, législation budgétaire, douanière et fiscale, transports, outillage et matériel commercial.

Rétribution scolaire : internat, 2.800 francs; externat, 1.000 francs.

Nombre d'élèves :

1881 : 50

1885 : 128

Institut commercial de Paris

Durée des études : 2 ans.

Enseignement : première année : français, anglais, allemand, géographie, histoire générale, histoire du commerce, arithmétique, calcul mental, physique, chimie, histoire naturelle, droit commercial, cours pratique d'exportation, marchandises, comptabilité, dessin, calligraphie, sténographie.

2^e année : mêmes matières. En sus : italien, algèbre, droit civil et économie politique.

Rétribution scolaire : 250 francs.

Nombre d'élèves :

1885 : 128

Tableau récapitulatif de la Population scolaire

ANNÉES	1875	1880	1885
Nombre d'écoles existantes	6	6	8
<i>Nombre d'élèves :</i>			
E. S. C. Paris	120	130	110
» Rouen	83	62	18
» Lyon	144	93	99
» Marseille	105	110	112
» Havre	52	36	37
» Bordeaux	69	78	101
Hautes Etudes com- merciales			128
Institut commercial			128
Totaux	573	509	733
Moyenne des élèves par Ecole	95	84	91

CHAPITRE III

Les Ecoles Supérieures de Commerce de 1889 à 1906

La loi du 15 juillet 1889 sur le recrutement de l'armée a stipulé que la reconnaissance par l'Etat serait accordée aux écoles supérieures de commerce dont l'enseignement serait suffisamment élevé pour justifier, en faveur des meilleurs élèves de ces écoles, la dispense de deux années de service militaire.

La réglementation qui a suivi a prévu deux modes de recrutement : 1) par voie de concours ; 2) par voie de simple examen.

Les dispenses militaires étant accordées en nombre beaucoup moindre aux écoles qui se recruteraient par voie d'examen, toutes ont adopté le système du concours. Ces concours d'entrée, ainsi que les examens de sortie, sont subis devant un jury nommé par le ministre.

Le programme des connaissances exigées pour l'admission dans les quinze écoles est le même.

Dipositions communes à toutes les Ecoles supérieures de Commerce.

Les Ecoles supérieures de commerce admettent les

étrangers dans les mêmes conditions que les Français.

Pour être admis à concourir, il faut être âgé de seize ans au moins.

Le concours comprend des épreuves écrites et des épreuves orales.

Epreuves écrites : mathématiques (arithmétique, géométrie, algèbre); écriture, orthographe, rédaction, géographie, langues.

Epreuves orales : arithmétique, histoire, physique, chimie, langue vivante.

Pour être admis, il faut : 1) avoir au moins la moitié du maximum des points qu'on peut obtenir; 2) se trouver en rang utile sur la liste de classement des candidats.

Enseignement. Les cours normaux durent deux ans.

Indépendamment de l'enseignement normal, il y a dans chaque école un cours préparatoire d'une année, dans lequel les élèves peuvent se préparer au concours d'admission à l'école supérieure proprement dite.

Voici les matières de l'enseignement normal : commerce et comptabilité, deux langues étrangères, mathématiques, études des marchandises, essais et analyses, géographie économique, histoire du commerce, notions de droit public et de droit civil, législation commerciale, maritime et industrielle, économie politique, législation ouvrière, législation budgétaire et douanière, étude des transports, outillage commercial, calligraphie.

Le diplôme supérieur est délivré aux élèves qui ont

obtenu au moins 65 pour 100 du total des points. La liste de ces élèves, pour chaque école, est divisée en deux parties : la première comprend les quatre premiers cinquièmes des élèves qui figurent sur la liste; la seconde comprend le dernier cinquième.

Les élèves français qui figurent sur la première partie de la liste reçoivent un diplôme supérieur modèle A donnant droit à la dispense de deux années de service militaire.

Les élèves français figurant dans la seconde partie de la liste (dernier cinquième) reçoivent un diplôme supérieur modèle B, ne dispensant pas du service militaire.

Les élèves étrangers figurant sur l'une ou l'autre partie de la liste reçoivent un diplôme supérieur, modèle C.

Ce diplôme peut être converti en diplôme modèle A ou B, si, à sa majorité, l'élève revendique la nationalité française.

Depuis 1896, le diplôme des écoles supérieures de commerce n'est délivré qu'après acquittement au profit du Trésor, d'un droit de cent francs.

Dispositions spéciales à certaines Ecoles supérieures de Commerce.

Institut commercial. — Cours préparatoires au commerce d'exportation.

Ecole d'Alger. — Etude spéciale du commerce maritime.

Ecole de Bordeaux. Elle comprend, comme avant 1889, deux sections : une section commerciale, avec cours spécial d'armements maritimes, et une section industrielle.

Ecole de Dijon. — Cours spéciaux de chimie, œnologie, viticulture (chimie des vins, des alcools, des terres et des engrais).

Ecole du Havre. — Cours spécial d'armement maritimes.

Ecole de Lille. — Cours spécial de commerce des textiles, fils et tissus.

Ecole de Lyon. — Les élèves sont divisés en trois sections, suivant qu'ils se destinent :

1. A la banque ou au commerce général.
2. Au commerce spécial des soieries.
3. Au commerce des produits chimiques.

Ecole de Marseille. — Cours spécial d'armements maritimes.

Par arrêté ministériel du 13 décembre 1892, l'école de navigation qui avait été fondée à Marseille, est devenue la « section de la marine marchande » de l'école supérieure de commerce.

Cette incorporation fait bénéficier les élèves de marine des dispositions de la loi du 15 juillet 1889.

Les candidats reçus au concours d'entrée de l'école supérieure de commerce ne peuvent opter pour la section de marine marchande qu'à la condition de justifier qu'ils sont Français, âgés de dix-neuf ans au plus, et qu'ils ont préalablement subi avec succès un

examen spécial établissant leur aptitude à suivre avec fruit l'enseignement scientifique de la section.

Cet examen porte sur la géométrie et la trigonométrie.

Les diplômés de la section de la marine marchande accomplissent leur année de service sur des bâtiments désignés par le ministre.

Ensuite, les jeunes gens sont admis à faire leur stage, comme élèves-officiers, à bord des paquebots des grandes compagnies de navigation, jusqu'à ce qu'ils aient atteint l'âge exigé pour l'obtention de leur brevet de capitaine au long cours.

L'Ecole de Marseille possède encore une « section coloniale », créée en 1900, dont le but est de faciliter le recrutement du personnel commercial pour les colonies.

L'enseignement spécial à cette section comprend : les marchandises et produits coloniaux, l'histoire du commerce et de la colonisation, la géographie coloniale, la législation coloniale, l'hygiène des pays chauds.

Ecole de Montpellier. — Cours spéciaux d'œnologie, de sériculture.

Ecole de Nantes. — Section coloniale : cours de cultures et productions coloniales, musée colonial.

Ecole de Toulouse. — Trois sections : commerciale, industrielle et agricole.

Population scolaire des Ecoles supérieures de Commerce. — Cette considération est intimement liée à la

question de l'influence des lois militaires sur l'évolution des Ecoles supérieures de commerce.

Influence des lois militaires sur l'évolution des Ecoles supérieures de commerce

Au premier abord, il semble difficile de s'expliquer comment un rapport étroit puisse être établi entre deux questions en apparence si éloignées : l'enseignement commercial supérieur et les lois sur le recrutement de l'armée.

C'est ce que faisait remarquer M. Jottrand, directeur de l'Institut commercial des Industriels du Hainaut, à un banquet de l'Association des anciens élèves de l'Ecole supérieure de commerce de Lille. Il manifestait l'étonnement des Belges, en constatant que beaucoup de Français semblaient croire l'existence des Ecoles supérieures de commerce françaises fatalement liée à celle de la dispense de service militaire.

Un tel lien ne serait pourtant pas particulier à la France.

« Si les Belges — disait M. Goblet au Congrès de Marseille — s'étonnent que la question de la dispense militaire ait une si grande importance dans nos écoles, tous les étrangers ne sauraient penser de même.

« Après avoir rappelé à nos amis les Belges que leur enseignement commercial supérieur doit sans doute une part de sa prospérité aux titres officiels conférés par les écoles qui donnent cette instruction, — et en

France, terre promise des parchemins et des titres officiels, si on donne un diplôme à la sortie de nos écoles supérieures de commerce, les anciens élèves n'ont aucun titre, tel qu'ingénieur, licencié, etc. — je dirai encore qu'en Allemagne, les études commerciales assurent bel et bien le « certificat pour une année de service comme volontaire... »

Ce certificat permet de ne faire qu'une année de service militaire comme élève-officier, après quoi on passe l'examen de lieutenant de réserve.

Et, signale un Américain (le député-consul Meyer, qui représente les Etats-Unis à Chemnitz) dans un rapport paru dans les «Daily consular Reports» «pour leur assurer cette faveur, tous les parents qui le peuvent envoient leurs enfants dans les écoles commerciales, même au prix des plus dures privations... Cela produit les meilleurs résultats, car des milliers de jeunes gens qui, si cette institution n'existait pas, seraient envoyés par leurs parents dans des boutiques pour y gagner quelque argent, continuent leurs études...

Cette loi militaire a la plus heureuse influence sur la culture intellectuelle de la nation allemande, et contribue, de la manière la plus efficace, à la grandeur des destinées de l'Empire ».

Les Italiens qui préparent les carrières consulaires trouvent aussi un puissant stimulant à l'étude dans la dispense militaire et au moment même où la dispense était supprimée en France, la Serbie ac-

cordait cette dispense à ceux de ses nationaux sortant diplômés de l'Ecole de commerce française de Salonique.

Il est toutefois absolument inexact de dire que l'enseignement commercial supérieur français est né de la dispense, puisque, comme nous l'avons vu, huit écoles supérieures de commerce existaient avant 1889.

De 1889 à 1902, sept écoles nouvelles ont été fondées : mais il faut convenir que l'Ecole de Toulouse a été ouverte alors que l'on savait que la dispense allait disparaître, et que celle d'Alger n'avait pas de dispense à accorder.

Quant à l'influence de la loi de 1889 sur les Ecoles supérieures de commerce, elle s'est manifestée quant aux programmes et quant au recrutement.

En ce qui concerne les programmes, l'Etat avait voulu que les études fussent partout semblables et que les matières enseignées fussent nombreuses, afin de mettre nos Ecoles supérieures de commerce au niveau des autres écoles conférant la dispense.

On a beaucoup critiqué ces programmes. Pourtant, on juge d'un arbre à ses fruits. Et en considérant les situations acquises aujourd'hui par bon nombre des élèves d'alors, il faut bien convenir que l'enseignement reçu par eux n'était pas si mauvais...

Au point de vue du recrutement, la loi de 1889 a amené cette anomalie : ouvrir les portes des Ecoles supérieures de commerce à des jeunes gens qui n'y venaient chercher qu'une dispense, les fermer à d'au-

tres — insuffisants ou malheureux aux concours d'entrée — qui voulaient y acquérir une préparation sérieuse aux affaires.

Cependant, beaucoup de ceux-là qu'attirait seul l'appât de la dispense ont utilisé ensuite les connaissances acquises : autant d'énergies gagnées au commerce.

Pour donner une idée de la population scolaire des Ecoles supérieures de commerce pendant la période de prospérité, considérons l'année 1901, alors qu'on ne parle pas encore de la suppression de la dispense :

	CONCOURS de 1901		SORTIE de 1901	CONCOURS de 1902	
ÉCOLES	NOMBRE DES		Nombre des Elèves français diplômés	Nombre des places mises au concours	Nombre des bourses à allouer par l'Etat
	Candidats	Elèves admis			
Hautes Etudes Commerciales	234	165	102	165	7
E. S. C. de Paris . . .	101	86	42	110	18
Institut commercial . . .	124	65	39	75	10
E. S. C. Alger	17	13	"	30	"
" Bordeaux	72	64	25	65	4
" Dijon	53	40	"	45	1
" le Havre	42	39	30	45	4
" Lille	82	65	40	65	7
" Lyon	144	85	59	85	2
" Marseille	105	80	42	80	9
" Montpellier . . .	76	40	27	50	3
" Nancy	39	32	27	40	1
" Nantes	25	25	"	40	"
" Rouen	47	43	31	45	3
	1158	842	464	940	69

Dès 1903, on sait que la dispense militaire va disparaître.

La crise commence et s'accroît rapidement, comme le montre le tableau suivant :

Années	Nombre de places mises au concours	Nombre de candidats
1900	829	1309
1903	970	844
1905	775	492

En 1905, la nouvelle loi sur le recrutement de l'armée est votée : les dispenses sont supprimées.

Que vont devenir nos Ecoles supérieures de commerce?

CHAPITRE IV

Les Ecoles Supérieures de Commerce depuis 1906

Lorsqu'on supprima la dispense, une question préliminaire se posa : L'Etat continuerait-il à « reconnaître » les Ecoles supérieures de commerce et, pour cela, à leur imposer certaines conditions, différentes de celles de l'ancien régime, et qu'il allait falloir fixer ?

Le ministre du commerce et le Conseil supérieur de l'enseignement technique décidèrent que les Ecoles supérieures de commerce pourraient, à leur volonté, bénéficier de la reconnaissance par l'Etat en se soumettant à certaines règles générales, bien plus larges d'ailleurs que celles de 1891.

Quelles sont ces règles, auxquelles toutes les écoles se sont soumises ?

Elles sont données par le décret du 30 avril 1906.

Décret du 30 avril 1906

Conditions d'admission. — Les conditions d'admission ont été profondément modifiées.

Le concours d'entrée est supprimé, ce qui semble

une heureuse réforme : on entre sans concours dans beaucoup d'écoles étrangères.

D'ailleurs, cette disposition s'imposait, puisqu'un concours n'a sa raison d'être que lorsque le nombre des candidats est supérieur au nombre de places disponibles.

Désormais, un simple examen permet d'admettre les candidats, et de cet examen sont dispensés les jeunes gens possédant l'un des diplômes suivants :

Un baccalauréat complet;

Le certificat d'études secondaires du premier degré (première partie du baccalauréat).

Le brevet élémentaire.

Le brevet supérieur.

Le certificat d'études primaires supérieures.

Le certificat d'études pratiques commerciales.

Le certificat d'études du premier cycle d'études commerciales des Ecoles supérieures de commerce reconnues par l'Etat dans lesquelles ce premier cycle aura été institué.

Des diplômes étrangers pourront être admis comme équivalents, quand les candidats ne seront pas de nationalité française.

Les interrogations et compositions de l'examen imposé aux jeunes gens ne possédant aucun des diplômes exigés porteront sur les matières : arithmétique, algèbre, géométrie, physique, chimie, histoire, géographie, français et une langue étrangère.

Cet examen se passera à une date fixée par chaque

école, devant un jury désigné par le Directeur, et dont le président sera agréé par le Ministre.

L'âge minimum d'adhésion est fixé à quinze ans au premier octobre de l'année où l'élève se présente à l'Ecole. Les conditions précédentes ne sont que limitatives : elles représentent un minimum d'exigences qui ne saurait être abaissé.

Durée des Etudes. — La durée des études est en principe de deux ans, comme par le passé.

Examens et Diplômes. — Les examens de fin d'études sont passés devant un jury dont les membres sont proposés par les directeurs, à l'approbation du Ministre qui nomme le président.

Tous les candidats qui auront obtenu 65 p.c. du total des points qu'on peut obtenir pendant la scolarité complète, recevront le diplôme supérieur signé par le Ministre.

Ceux qui auront réuni au moins 55 p.c. des points, sans atteindre pourtant 65 p.c., recevront un certificat d'études signé par le président du jury.

Nomination du corps enseignant. — Les directeurs et les professeurs des écoles reconnues sont nommés par l'administration de ces écoles et soumis à l'agrément du Ministre, qui se réserve le droit d'inspection des cours.

Programmes. — Le décret du 30 avril 1906 ne fixe point de minimum pour les matières enseignées.

Mais les programmes ne peuvent être mis en vi-

gueur qu'après avoir obtenu l'approbation ministérielle.

On semble estimer au ministère que les programmes doivent être, à peu près, « les anciens programmes, mais élagués et conçus dans un sens plus pratique. »

On a diminué le temps consacré à certaines législations spéciales, sans laisser une place suffisante à l'économie politique, si indispensable pourtant à des études commerciales approfondies.

Les cours mathématiques et scientifiques ont été rendus plus pratiques, les mathématiques pures disparaissant presque au profit de la comptabilité, et les études de marchandises et d'outillage remplaçant la physique et la chimie.

Nos Ecoles supérieures de commerce actuelles

Alger. — La question militaire n'a jamais eu qu'une faible importance pour l'Ecole supérieure de commerce d'Alger.

Sa situation a toujours été particulière, et c'est évidemment celle de nos écoles pour laquelle le changement de régime militaire a été le moins sensible.

En effet, tous les jeunes gens du continent algérien ne devaient faire qu'une année de service sous le régime de la loi de 1889.

L'école ne conférait donc point de dispense en réalité puisque tous ses élèves par leur seule qualité d'algériens se trouvaient déjà dispensés.

L'unique avantage que le diplôme pouvait leur don-

ner dans cet ordre d'idées consistait dans la suppression de l'obligation du séjour de dix ans en Algérie.

C'était peu de chose pour des jeunes gens nés dans le pays, y ayant tous leurs intérêts, et ne songeant nullement à le quitter.

L'enseignement est réparti sur trois années normales, mais de telle façon que quatre combinaisons s'offrent aux familles :

1) Trois années d'études pour un enseignement commercial complet; à la fois pratique et supérieur (première, deuxième et troisième années).

2) Deux années d'études pour un enseignement commercial pratique (première et deuxième années).

Ces deux combinaisons précédentes conviennent aux jeunes gens ayant reçu une bonne instruction primaire, ou n'ayant fait que le premier cycle des études secondaires.

3) Deux années d'études pour un enseignement commercial supérieur (deuxième et troisième années).

4) Une seule année d'études pour un enseignement commercial pratique (deuxième année).

Les deux dernières combinaisons ne peuvent convenir qu'aux jeunes gens ayant fait de très bonnes études primaires supérieures ou secondaires.

D'autre part, des conférences d'oénologie et d'hygiène coloniale ont été instituées.

La géographie de l'Afrique du Nord et l'étude des produits de cette région sont placées en seconde année.

afin d'être vues par tous les élèves quelle que soit la combinaison qu'ils aient adoptée.

Enfin, la langue obligatoire pour tous les élèves est la langue arabe.

**Ecole supérieure de Commerce et d'Industrie
de Bordeaux.**

L'école de Bordeaux comprend trois sections :

Une section « Commerce et Colonies ». Cours spéciaux d'armements maritimes; agriculture, hygiène, économie et législation coloniales.

Une section « Mécanique et Electricité ». Cours spéciaux : trigonométrie, géométrie descriptive, physique et chimie industrielles, mécanique, machines, construction, électricité, travaux manuels sur bois et métaux.

Une section de Travaux publics. — Cours spéciaux : coupe de pierres, architecture, métrés et levés de plans, routes et chemins de fer, ponts et travaux d'art, manipulations.

Ecoles des Hautes Etudes commerciales de Dijon.

L'Ecole de Dijon a pris ce titre par décision du 31 janvier 1914.

Cours spécial de physique industrielle.

Des dispositions spéciales sont prises pour permettre aux élèves de suivre les cours de l'Institut œnologique de Bourgogne.

Ecole des Hautes Etudes commerciales de Paris.

Cette école comprend quatre sections : commerce et

banque; commerce et industrie; commerce et colonies; section consulaire.

Cours communs aux quatres sections : commerce et comptabilité, mathématiques, langues étrangères, chimie organique appliquée, marchandises, géographie économique, histoire du commerce, philosophie du commerce, publicifé, économie politique, droit public et droit civil français, législation commerciale, notions d'organisation judiciaire et de procédure, étude des transports, législation budgétaire et douanière, législation ouvrière.

Cours spéciaux à la section Commerce et Banque : mathématiques financières, conférences pratiques et exercices d'application.

Cours spéciaux à la section Commerce et Industrie : outillage national et industriel, électricité industrielle, essais et analyses, manipulations.

Cours spéciaux à la section Commerce et Colonies : colonisation, hygiène coloniale.

Cours spéciaux à la section consulaire : droit civil complémentaire, droit international, dactylographie.

L'admission à l'Ecole a lieu, pour tous les candidats indistinctement, à la suite d'un examen identique à celui des autres Ecoles.

Institut commercial.

L'Institut commercial a toujours eu une spécialité : la préparation au commerce d'exportation. Il ne s'est pas écarté de son rôle.

Son enseignement est divisé en deux cycles.

Le premier cycle comprend trois années de cours et constitue à lui seul un enseignement commercial assez complet et assez spécial pour permettre aux jeunes gens qui ne voudraient pas pousser plus loin leurs études de débiter avec succès dans le commerce et l'industrie. Le second cycle s'adresse aux jeunes gens ayant déjà une sérieuse culture générale, et leur donne des connaissances techniques indispensables pour représenter dignement le commerce français dans les relations internationales et arriver promptement à la direction des maisons d'exportation.

Succursale de l'Institut commercial de Liverpool.

L'institut commercial donne des soins tout particuliers à l'enseignement des langues modernes.

Mais persuadé que, pour être fructueuse, l'étude des langues doit être complétée par un séjour à l'étranger, le Conseil d'administration a décidé d'ouvrir, dans différents pays voisins, des succursales de l'Institut commercial, en commençant par l'Angleterre.

Ces succursales seront autant d'écoles d'application où les élèves de l'Institut commercial et aussi les jeunes gens ayant terminé leurs études dans les lycées, collèges et autres écoles, pourront se préparer aux affaires par une étude spéciale de la langue, de la comptabilité, des usages, des coutumes des places de commerce, de la géographie économique, etc., de la région où ils résideront.

La succursale de Liverpool s'est ouverte le 20 avril 1906.

Elle est placée sous la direction d'un maître d'origine anglaise, assisté d'un sous-directeur français.

Les cours sont professés également par des maîtres de nationalité anglaise.

Elle leur permet de se créer des relations, de mieux connaître nos voisins, et de les soustraire ainsi au danger de l'isolement.

La succursale a créé pour les jeunes gens de la ville et de la contrée, des cours de français professés par des Français.

Elle leur fait connaître notre pays, ses productions, ses marchés, etc...

Les rapports amicaux de jeunesse ainsi provoqués se transforment et, par la suite, donneront lieu à des transactions commerciales chaque jour plus cordiales et plus importantes.

La succursale de Liverpool est administrée et contrôlée par un comité de direction, composé de représentants de la Ville, du commerce et de l'Université de Liverpool, de représentants du Conseil d'administration de Paris.

Les élèves sont partagés en deux divisions qui, elles-mêmes comprennent deux sections :

Première division. — Cette division comprend les élèves de seize ans et au-dessus qui sont classés en deux sections :

Section A : Les jeunes gens qui savent assez bien

l'anglais pour suivre avec profit les cours de la Faculté de commerce à l'Université de Liverpool.

Section B : Ceux qui ne possèdent pas suffisamment l'anglais pour suivre ces cours avec profit.

A ces derniers, on enseigne l'anglais d'une manière intensive pour qu'ils puissent, après un temps relativement court, profiter des cours à ladite Faculté.

Seconde division. — Dans cette division sont classés les jeunes gens au-dessous de seize ans.

Ils sont également répartis en deux sections :

Section C : Ceux qui possèdent suffisamment l'anglais pour suivre les cours moyens à l'Institut de Liverpool.

Section D : Ceux qui ne peuvent profiter de ces cours, à cause de leur insuffisance en anglais.

Ces derniers sont préparés par un enseignement intensif de l'anglais à suivre le plus tôt possible les cours moyens de l'Institut.

Tous les élèves visitent les docks, les steamers, les établissements commerciaux et industriels, etc...

Ils sont astreints à rendre compte de ces visites, en anglais bien entendu, par des conférences faites en présence de leurs camarades, et par des rapports écrits, qui sont revus et corrigés par des professeurs compétents, au double point de vue de la technique et de la langue.

Ces rapports sont expédiés tous les trimestres à la direction de l'Institut de Paris.

Ces deux genres d'exercices sont très féconds : ils obligent les futurs négociants à observer, à penser par eux-mêmes, ils les habituent à s'exprimer couramment et correctement en anglais.

Enseignement : langues, commerce, arithmétique commerciale, comptabilité, correspondance commerciale, finances, géographie commerciale, économie politique, droit commercial, histoire générale, histoire du commerce.

Des conférences en anglais sont faites dans le cours de l'année par des spécialistes sur des sujets d'un haut intérêt commercial, tels que : transports maritimes et terrestres, budgets, finances, dettes et revenus des pays étrangers, voyages, explorations, colonisation, etc.

Le choix de Liverpool a été particulièrement heureux : avec ses vastes bassins d'une longueur de quinze kilomètres, ce port est un des premiers du monde, un des centres commerciaux les plus importants.

Il offre aux futurs négociants une vaste champ d'études où ils pourront faire une ample moisson d'observations et puiser de précieux renseignements.

Rien, dans l'aspect de l'établissement de Liverpool, ni dans son installation, ne rappelle « l'Ecole » : c'est un « home » confortable, une résidence agréable où directeur et étudiants vivent de la vie de famille.

Pension et frais d'études : L'année scolaire anglaise

est de trois termes : automne, printemps, été : le premier du 2 octobre au 16 décembre; le second du 9 janvier au 24 mars; le troisième, du 24 avril au 7 juillet.

Pour une année d'études (3 termes), la rétribution scolaire s'élève à 3,000 francs.

Ce prix comprend les droits d'inscription, 625 fr., à la Faculté de commerce de l'Université de Liverpool.

Pour deux termes, la somme à payer est de 2,200 francs; pour un terme seulement, 1.200 francs.

L'innovation de l'Institut commercial est si heureuse, si intéressante, que nous n'avons pas craint d'entrer dans les détails d'organisation.

Souhaitons que l'Institut puisse créer d'autres succursales, analogues à celle de Liverpool, dans divers pays.

Ecole supérieure de Commerce du Havre.

Cette Ecole a conservé un caractère purement commercial.

Elle a des cours spéciaux d'armement maritime, douanes, postes, télégraphes et téléphones, procédure pratique, assurances maritimes.

Une « Ecole commerciale lui est annexée et a pour but de donner aux élèves des connaissances commerciales d'ordre élémentaire et essentiellement pratique.

Ecole supérieure pratique de commerce et d'industrie de Lille.

Le premier changement résultant de la nouvelle loi militaire (encore en discussion quand ce changement fut effectué) date de 1903.

Le but de la transformation de 1903 fut d'alléger les programmes et de leur donner un caractère plus régional.

C'est d'ailleurs le but de la plupart des réorganisations qui ont eu lieu partout depuis lors.

A cette époque, on créa à Lille quatre sections :

- 1) Commerce et Banque;
- 2) Textiles;
- 3) Brasserie, sucrerie et distillerie;
- 4) Matières colorantes.

Cette spécialisation a été maintenue dans la refonte des programmes de 1906.

Mais la répartition des cours entre les deux années a été changée, et la division en quatre sections ne se produit plus qu'en deuxième année.

La première année comprend seulement deux sections :

- 1) Section de Commerce et Banque;
- 2) Section Industrielle.

Dans la section industrielle se trouvent réunis tous les élèves qui entendent se spécialiser davantage l'année suivante en entrant dans l'une des trois sections d'industries de deuxième année.

L'Ecole comprend deux cycles :

« A la première année ou cycle élémentaire sont rattachés tout entier les enseignements, comme ceux du bureau commercial, de la sténographie et du dessin industriel, qui ont un caractère essentiellement pratique. Les cours d'un caractère plus abstrait, qui sont de culture générale tout en étant utiles aux commerçants, notamment les cours de droit, sont désormais réservés à la seconde année ou cycle supérieur. »

Les élèves peuvent donc choisir entre trois combinaisons :

- 1) Poursuivre leurs études pendant deux ans.
- 2) Ne suivre que les cours de première année.
- 3) Ne suivre que les cours de seconde année.

La plupart des élèves font deux années d'études, à leur grand avantage.

L'Ecole de Lille a nettement affirmé ses tendances démocratiques en abaissant très sensiblement les frais de scolarité.

Par là elle mérite toute l'attention... et le concours de plus en plus effectif des pouvoirs publics.

Ecole supérieure de commerce de Lyon

Cette Ecole a un caractère tout spécial étant donné que l'industrie et le commerce lyonnais s'occupent surtout des soieries.

L'enseignement y est donné dans deux sections complètement indépendantes :

- 1) Section du Commerce général et de la banque.
 - 2) Section du Tissage de la Soie et autres textiles.
- Pour les cycles, mêmes dispositions qu'à Lille.

Dans la section de Tissage, l'Ecole met à la disposition des élèves un outillage complet, comprenant :

- 1) Un atelier de préparation : filature, dévidage de la grège, doublage avec casse-bouts, moulin pour filage, moulin pour tors, refflotteur. Dévidage pour organsin ou trame cuits, détracannage, cannetières, ourdissage à bras, ourdissage mécanique.

Lisage accéléré, machine à enlacer les cartons.

- 2) Un atelier de tissage mécanique, comprenant trente-cinq métiers de tous les systèmes, mus par l'électricité, dont un métier de tulles-armures.

- 3) Un atelier de tissage à bras, comprenant douze métiers, avec différents montages: tissus unis, gazes, velours uni, velours ciselé, étoffes d'ameublement, etc.

Ecole supérieure de commerce de Marseille.

Cette Ecole est celle qui a le moins souffert de la nouvelle loi militaire, puisque, en 1905, elle a été la seule à avoir autant d'élèves admis qu'il y avait de places disponibles : 80.

L'Ecole a maintenant deux sections :

1. Une section du commerce, de l'industrie et de la banque.

2. Une section coloniale.

La section de la marine marchande n'existe plus.

Ecole supérieure de commerce de Montpellier.

Cette Ecole est restée purement commerciale.

Elle a simplement allégé ses programmes, et les a rendus plus pratiques.

Ecole supérieure de commerce de Nancy.

L'enseignement comprend deux années d'études.

Les élèves sont répartis en trois sections :

1. Section Commerce — Banque.
2. Section Commerce — Industrie.
3. Section coloniale.

L'Université de Nancy vient d'ouvrir en 1911 un Institut commercial.

De là une concurrence sur laquelle nous aurons à revenir.

**Ecole supérieure de commerce et d'industrie
de Nantes**

La durée des études est de deux ans.

Les élèves sont répartis en trois sections :

- Section Commerce et Industrie.
- Section Commerce et Banque.
- Section coloniale.

**Ecole supérieure pratique de commerce et d'industrie
de Paris.**

Depuis la rentrée d'octobre 1905, cette Ecole offre à ses élèves deux cycles complets d'enseignement : le premier, de trois années, et le second, ou cycle supérieur, de deux.

L'Ecole possède maintenant une section coloniale.

Ecole supérieure de commerce et d'industrie de Rouen.

Cette Ecole a la même caractéristique que la précédente : deux cycles, l'un élémentaire, l'autre supérieur.

Ecoles supérieures de commerce de Toulouse.

Tandis que beaucoup d'Ecoles supérieures de commerce, pour mieux supporter les difficultés résultant de la suppression de la dispense, divisaient leur enseignement en plusieurs sections, l'Ecole de Toulouse qui possédait depuis sa fondation trois sections : 1^e section commerciale, 2^e section industrielle, 3^e section agricole, réunit depuis 1908 tous ses élèves pour leur faire suivre un programme commun.

L'enseignement est divisé en deux cycles de deux années chacun : le premier, donnant une instruction secondaire générale et commerciale à la fois avec, comme sanction, le brevet d'études commerciales ; le second donnant une instruction commerciale supérieure et dont la sanction est le diplôme ministériel.

CHAPITRE V

L'enseignement Commercial Supérieur Universitaire

Deux Universités de l'Etat viennent d'organiser l'enseignement commercial supérieur : l'Université de Nancy a ouvert un Institut commercial en 1911, et l'Université de Grenoble un Institut identique, en 1912.

Ces Instituts nouveaux ont deux caractéristiques communes :

D'abord, ils se sont inspirés des anciens programmes des Ecoles supérieures de commerce.

Ensuite, ils cherchent à attirer une clientèle très diverse : leur enseignement s'adresse aux jeunes gens se destinant au commerce, aux étudiants en droit, futurs avocats ou officiers ministériels, aux ingénieurs désirant posséder des connaissances commerciales, etc...

Toutefois, il faut signaler entre ces deux Instituts, une distinction.

L'Institut commercial de Grenoble a été fondé dans une ville où l'enseignement supérieur n'existait pas encore.

Tandis que l'Institut de Nancy entre — quoiqu'il

s'en défende — en concurrence avec l'Ecole supérieure de commerce de la même ville.

Il est en outre le seul qui délivre, après examen de fin d'études, le diplôme d'ingénieur commercial.

Quelle est l'organisation de ces deux établissements commerciaux universitaires ?

Institut commercial de l'Université de Grenoble.

L'Institut commercial de Grenoble est dû à l'initiative de M. Petit-Dutaillis, recteur de l'Académie, ancien directeur de l'Ecole supérieure de commerce de Lille.

Il fonctionne depuis novembre 1912, comme annexe de la Faculté de droit. Les enseignements y sont donnés par des professeurs de l'Université et par des spécialistes (banquier, directeur de compagnies d'assurances, arbitre de commerce, contrôleur des douanes, commissaire de surveillance administrative des chemins de fer, etc...).

Créé grâce à une entente entre l'Université et les représentants les plus éminents du commerce, de l'Industrie et de la Banque à Grenoble, il est subventionné par le Conseil général de l'Isère, la Ville et la Chambre de Commerce de Grenoble, les villes de Voiron, Privas, Gap, Valence et la Banque de France ; d'autres villes et d'autres banques ont fait espérer une subvention.

L'enseignement est organisé de manière à satisfaire des clientèles diverses : jeunes gens désireux de se

faire une situation comme agents commerciaux, ou se destinant à la Banque, à la Banque de France notamment, employés de commerce voulant compléter leur éducation pour s'élever au-dessus du commun, fils de patrons recherchant une haute culture appropriée au rôle qu'ils auront à remplir, ingénieurs soucieux de s'initier à la partie commerciale des entreprises industrielles, étudiants en droit se destinant au barreau, à la magistrature ou aux offices de notaire ou d'avoué et voulant connaître l'organisation du commerce et de la banque...

Il est donné à la Faculté de droit des enseignements de droit international privé, de droit international public, de droit constitutionnel comparé, d'économie politique, de droit civil qui, combinés avec ceux de l'Institut d'enseignement commercial, constituent une préparation directe aux examens et aux concours organisés en France et à l'étranger pour la carrière consulaire.

La Faculté est en instance pour obtenir le droit de délivrer un Certificat d'Etudes politiques et administratives.

Conditions d'admission. — Les étudiants ou étudiantes doivent être âgés d'au moins seize ans.

Peuvent se faire inscrire sans subir aucun examen d'entrée : les anciens élèves de l'une des grandes Ecoles du Gouvernement ou les anciens admissibles à l'une d'elles, les étudiants en droit et les capacitaires en droit, les bacheliers (baccalauréat complet), les jeu-

nes filles pourvues du diplôme de fin d'études secondaires, les candidats munis du brevet supérieur, les diplômés d'une Ecole pratique de commerce et d'industrie ou d'une Ecole nationale professionnelle.

Remarquons que les diplômés des Ecoles supérieures de commerce ne figurent pas dans cette liste, alors que les diplômés des simples écoles pratiques y sont stipulés.

C'est donc bien que l'institut n'est pas destiné à ces jeunes gens qui ont déjà reçu une culture sensiblement analogue à celle que l'Institut distribue.

Les candidats n'appartenant à aucune des catégories citées doivent passer un examen d'entrée comprenant trois épreuves écrites (une composition française, une composition de mathématiques portant sur l'arithmétique et l'algèbre, un thème allemand ou anglais, ou italien, avec l'aide d'un dictionnaire) et des épreuves orales portant sur les notions élémentaires d'arithmétique, de géométrie, de physique, de chimie, d'histoire et de géographie, et sur une langue vivante.

Cet examen est donc identique à l'examen d'admission dans les Ecoles supérieures de commerce.

Durée des études et enseignement. — La durée minima des études est d'un an, et leur durée normale de deux ans.

1. La durée minima des études est d'une année scolaire: les cours s'ouvrent au mois de novembre, en même temps que ceux de la Faculté de droit.

En un an, un étudiant peut suivre tous les cours et se préparer aux examens en vue du diplôme de fin d'études.

Mais, les cours étant nombreux, la scolarité d'un an doit être exceptionnelle. En règle générale et à moins d'empêchement sérieux, les étudiants étrangers doivent consacrer deux ans à leurs études à l'Institut d'enseignement commercial.

2. La durée normale des études est de deux ans.

Pour les étudiants qui passent deux ans à l'Institut, les enseignements sont en principe et sauf autorisation donnée par le Directeur d'adopter une autre combinaison, obligatoirement divisés de la manière suivante entre les deux années.

a) Les étudiants de première année suivant les cours ci-après :

Groupe B politique. Economie	{	Economie commerciale et législation fiscale.
		Economie et législation industrielles.
		Tarifs des Transports.
		Tarifs des douanes.
		Banque et Bourse.
		Assurances.
Groupe D Comptabilité.	{	Comptabilité.
		Correspondance commerciale.
		Mathématiques appliquées.
		Organisation d'une maison de commerce.

Cours d'anglais, ou d'allemand, ou d'italien.

Cours de sténographie et de dactylographie.

b) Les étudiants de deuxième année suivent les cours ci-après :

		Droit commercial français.
Groupe A	}	Droit commercial international.
		Brevets et marques de fabrique.
Droit.		Organisation et fonctionnement des
		grandes administrations françaises.
Groupe C	}	Géographie économique.
Géographie.		Marchandises.
		Anglais, ou allemand, ou italien.

Comptabilité.

Cours de sténographie et de dactylographie.

3. La scolarité peut-être de trois ans ou de quatre ans, et alors d'autres combinaisons sont possibles.

Un étudiant, absorbé par des occupations professionnelles, peut, par exemple, limiter son effort chaque année à un seul des quatre groupes d'enseignements — c'est là leur raison d'être — et mettre quatre ans à parcourir tout le programme et à passer tous les examens.

La souplesse de l'organisation des études lui permet de se plier à toutes les exigences des situations dans lesquelles les étudiants peuvent se trouver.

Sanctions des études. — Les étudiants qui auront obtenu au moins 65 p. c. du nombre maximum des

points recevront un diplôme donnant droit au titre de Diplômé de l'Institut d'enseignement commercial de l'Université de Grenoble.

Ceux qui auront obtenu de 50 à 65 p. c. de ce nombre recevront un certificat d'études.

Rétributions scolaires.

a) Etudiants faisant un an d'études: 460 francs.

b) Etudiants faisant deux ans d'études :

1^e année: 260 francs.

2^e année: 230 francs.

c) Etudiants répartissant leurs études sur plus de deux années :

60 francs, plus autant de fois 100 francs que de groupes d'enseignements choisis.

Institut commercial de l'Université de Nancy

L'Institut commercial de l'Université de Nancy a ouvert ses portes en 1911.

Organe universitaire, doué d'une entière autonomie pour ses programmes et son budget, l'Institut commercial est rattaché à la Faculté de Droit.

L'Institut commercial s'applique à des situations diverses.

Pour s'y adapter, il s'attache à assouplir et à combiner ses programmes, de façon à donner l'enseignement le mieux approprié aux désirs des intéressés et à leur profession.

L'Institut s'adresse tout d'abord aux élèves qui sortent des Ecoles supérieures de commerce.

Des avantages particuliers sont accordés aux élèves diplômés de ces écoles. Ils sont dispensés d'une année d'études.

Mais l'Institut attirera une clientèle autre.

A notre époque, nombreux sont les jeunes gens qui, sans vouloir devenir eux-mêmes commerçants, ont besoin de connaissances commerciales qu'il leur était malaisé d'acquérir jusqu'ici.

Au premier rang de ces jeunes gens, pour lesquels des connaissances commerciales forment un complément indispensable de culture, nous plaçons les étudiants en droit.

Il ne s'agit pas seulement ici de ceux qui font leur droit, en attendant d'entrer plus tard dans les affaires, et à titre de préparation aux affaires, mais de ceux-là mêmes qui ont en vue les carrières proprement juridiques.

Il n'est plus possible aujourd'hui à des avocats, à des avoués, à des notaires, à des magistrats, de remplir parfaitement leurs fonctions, si les connaissances commerciales leur sont demeurées étrangères.

De même pour les étudiants des Instituts scientifiques, les ingénieurs sortant des Ecoles d'arts et métiers.

Les uns et les autres auront inévitablement besoin, dans le cours de leur existence, de solides connaissances commerciales.

Le défaut de connaissances de ce genre a été, déjà, pour plus d'un, un obstacle à l'épanouissement de sa carrière.

A ces catégories d'étudiants, ajoutons les élèves ayant été admissibles aux grandes écoles, et qui se sont tournés vers les affaires.

Il y a également les étudiants étrangers qui souhaitent venir se perfectionner en France dans un enseignement universitaire commercial.

Ainsi, l'Institut commercial s'adresse à une clientèle nombreuse et étendue.

Durée des études. — La durée normale des études est de deux ans.

Toutefois, les étudiants en droit sont dispensés de suivre à l'Institut les cours rentrant dans le programme de la Faculté.

Il leur est donc possible de fréquenter certains cours de l'Institut pendant le temps qu'ils consacreront à la Faculté, et d'obtenir le diplôme de l'Institut.

Enseignement : première année : droit civil, droit commercial, comptabilité, mathématiques financières, anglais, allemand, sténographie et dactylographie, documents commerciaux, organisations modernes de bureaux, transports, économie politique et industrielle, législation ouvrière, organisation et fonctionnement de la justice et éléments de procédure, géographie économique, économie coloniale, correspondance commerciale.

2^e année : économie commerciale, la vie économique de la France, psychologie appliquée, organisation d'un établissement commercial ou industriel, sociétés commerciales, assurances, organisation et fonctionnement des grandes administrations françaises, technique douanière, organisation et fonctionnement de l'administration des finances, anglais et allemand, propriété industrielle, étude des principales industries régionales, géographie économique, économie coloniale, cours de banque, publicité.

L'Institut de Nancy se présente donc comme le « prolongement de l'Ecole supérieure de commerce », et « ne faisant nullement double emploi avec elle ».

Regardons pourtant les choses de plus près, ce qui nous permet d'établir le parallèle suivant :

Obtention du Diplôme d'Ingénieur Commercial

Conditions d'entrée Age minimum Sanctions : 1 ^e année 2 ^e année	En passant par l'E. S. C.	En entrant directement à l'Institut Commercial Universitaire
	Aucun diplôme exigé Examen d'entrée, en principe 15 ans Néant Diplôme E. S. C.	Id. Id. 17 ans, et 16 ans, moyennant avis favorable du Conseil des professeurs. Certificat d'études sup ^{es} de l'Inst. C. Diplôme » " " « " Diplôme d'Ingénieur Commercial suivant la moyenne obtenue
Age minimum d'obtention du dipl. d'Ingénieur Com. Frais d'Etudes	$15 + 3 = 18 \text{ ans}$ A l'E. S. C. : $400 \times 2 = 800$ Diplôme. 100 A l'Institut Commerciale 430 Diplôme 40 Total 1370	 Pour les diplômés E. S. C. 3 ^{me} année d'études à l'Institut. Sanction : Diplôme de l'Institut ou Diplôme d'Ingénieur Commercial. $16 + 2 = 18 \text{ ans}$ $430 \times 2 = 860$ Diplôme 40 Total 900

Avantages particuliers pour les Etudiants en droit, pour les bacheliers — Grâce aux boraïres combinés des cours, ils peuvent, en 3 ans, acquérir les deux diplômes de licencié en droit et d'ingénieur commercial.

Pour les autres, possibilité d'acquérir en 2 ans, les deux diplômes d'ingénieur commercial et de capitaine en droit. De nouvelles prérogatives viennent d'être attachées à ce titre).

En consultant le tableau précédent, on éprouve quelque difficulté à répondre à la question : Qui passera encore par l'Ecole supérieure de commerce?...

L'Institut de Nancy est encore de création trop récente, il est encore trop peu connu pour qu'on puisse tirer des conclusions précises. Il comptait dix-sept élèves pour ses débuts.

Et sous tous les rapports, il sera vraiment curieux de suivre l'évolution des deux établissements de Nancy : Ecole supérieure de commerce et Institut commercial universitaire.

Le mouvement universitaire tend à se généraliser

Nous en trouvons la preuve dans un rapport de M. le Doyen de la Faculté de Droit de Lille.

Une opinion sur l'Autonomie de l'Enseignement technique

M. le Doyen rappelle à M. le Recteur une lettre qu'il lui a adressée : « L'Université ne saurait rester indifférente et muette, en présence de l'effort qui se poursuit, à l'heure actuelle, en vue de développer en dehors d'elle, les enseignements techniques.

Car ce mouvement, dirigé par des hommes de premier plan, appuyé sur la satisfaction que paraît trouver la bourgeoisie contemporaine, dans un enseignement donné à des fins et par des méthodes exclusivement utilitaires, est, au fond, le procès de l'enseignement universitaire, et pourrait aboutir, si

l'on n'y prend garde, à la ruine du haut enseignement scientifique.

Il est déjà fort grave, et c'est mon premier grief, que la fonction d'enseignement puisse être exercée à côté de l'Université, en dehors d'elle, et, les faits autorisent à le dire, en face d'elle. Ainsi, l'Université de France n'est plus cette « Alma Mater » qui, aux yeux des générations anciennes, était l'unique dispensatrice du savoir et abritait sous son giron tous les enseignements. Et je ne veux pas envisager ici, — la chose est cependant importante, — les conséquences administratives et financières de ce dédoublement de la fonction enseignante.

Mais combien n'est-il pas plus grave encore que, sous couleur et sous prétexte de pratique, on prépare tout bonnement le triomphe de l'outil sur l'idée, de l'expérience sur la science et sur la méthode. Vouloir isoler celle-là de celle-ci est un leurre. C'est en forgeant qu'on devient forgeron. Oui, sans doute. Mais un homme n'est vraiment pratique, au sens entier du mot, que s'il ne reste pas désarmé et inquiet en face des problèmes qui, dans tous les domaines, se posent à côté de la routine quotidienne.

Heureux alors celui qui connaît les causes des choses, possède des principes et une méthode!

Agir n'est rien si l'on ne sait pourquoi l'on agit. Or, isolé de l'enseignement technique universitaire et scientifique, l'enseignement technique n'apprend et ne peut apprendre qu'à agir. Et loin de faire des

hommes de sens pratique et fortement trempés pour la lutte pour la vie, il prépare l'avènement d'un universel et stérile empirisme.

Qui oserait nier le sens pratique du peuple américain? Or, tandis qu'en France, tout l'effort, à de rares exceptions près, se porte aujourd'hui vers un enseignement technique autonome, là-bas, ce sont les « rois » de l'industrie et du commerce eux-mêmes qui soutiennent, de leur prestige et de leur argent, les Universités. Quel exemple pour nous et quelle leçon!

Plus que toute autre, à cause de sa situation géographique, l'Université de Lille a intérêt à entraver le mouvement séparatiste déjà commencé et à pousser le cri d'alarme. Il lui appartient de prendre l'initiative du retour ou du rattachement à l'Université des enseignements techniques.

C'est pourquoi, Monsieur le Recteur, je vous prie de bien vouloir saisir le Conseil de l'Université, dans sa plus prochaine séance, de la question suivante :

Les périls que fait courir aux Universités françaises, et à celle de Lille en particulier, l'organisation à côté et en dehors d'elles, des enseignements techniques, et les moyens susceptibles de les conjurer.

Veuillez agréer, etc... »

Et M. le Doyen ajoute :

« Grâce à votre bienveillante intervention, le Conseil de l'Université a pris cette requête en considéra-

tion. Une commission a été nommée. Je désire que ses travaux aboutissent rapidement. Depuis quelques mois, la question d'un enseignement technique autonome marche à pas de géant. Qui sait où cela peut nous conduire et quels mécomptes sont réservés aux Facultés de Droit et des Sciences par suite du développement projeté des Ecoles de commerce et d'Industrie? »

Institut français de Londres

Cet Institut répond à la nécessité de plus en plus indispensable pour les jeunes gens français qui désirent trouver à Londres une situation, de se préparer sur place à l'occuper convenablement.

C'est seulement sur place qu'ils peuvent acquérir la pratique de la langue anglaise et la connaissance du milieu commercial et industriel anglais, faute desquelles ils sont inutilisables et partout évincés.

L'Institut français de Londres (Marble Arch House, Marble Arch W.) est placé sous le patronage de l'Université de Lille, de la Chambre de Commerce de Lille, et de M. Jean Périer, attaché commercial à l'ambassade de France.

La Société d'Extension universitaire de Lille a ratifié le 5 avril 1913 le contrat consacrant sa création.

La direction est confiée à M. Albert Schatz. L'enseignement est divisé en deux séries: la série économique et commerciale et la série littéraire et sociale.

La série économique et commerciale comprend des cours généraux de langue anglaise, vie économique anglaise, droit commercial comparé et usages commerciaux anglais.

La série littéraire et sociale donne des conférences sur la famille française, la littérature française, la langue française, les institutions politiques et sociales de la France.

D'autre part, les conférences du soir comprennent deux séries: les relations commerciales franco-britanniques, le marché financier en France et en Angleterre. Les droits d'inscription sont: pour les cours £ 5,5 par trimestre; pour les conférences, £ 1,1 par trimestre, £ 2,2 par an.

Un office annexe du département commercial a pour objet l'installation matérielle des jeunes gens français dans des familles anglaises à des prix adaptés aux convenances de chacun, la constitution d'un foyer où ils sont soutenus et entourés en même temps qu'instruits, et enfin leur placement dans des maisons de commerce.

Comme la succursale de l'Institut commercial de Liverpool, l'Institut de Londres, en facilitant les rapports entre jeunes gens Anglais et Français, contribuera à améliorer encore les relations économiques entre les deux peuples.

CHAPITRE VI

Ecole normale de l'enseignement technique

L'Ecole normale de l'enseignement technique a été créée en octobre 1912.

L'enseignement est réparti en deux années.

La première comporte l'approfondissement des connaissances générales; la seconde, la spécialisation et les applications.

Dans la première année sont admis sans diplôme tous ceux qui satisfont à l'examen.

La seconde année reçoit les élèves ayant déjà des diplômes justifiant de connaissances générales et qui, ne restant qu'un an à l'Ecole, se bornent à s'y spécialiser.

C'est ainsi qu'on admet directement en deuxième année après un concours spécial, mais très restreint, les candidates ou candidats titulaires de la première partie du certificat d'aptitude au professorat industriel et commercial, d'une licence ès-lettres ou es-sciences, du certificat d'aptitude à l'enseignement secondaire, les élèves médaillés des écoles nationales d'arts et métiers — ce sont ceux qui sortent dans les quinze

premiers — les élèves diplômés des Ecoles supérieures de commerce reconnues par l'Etat, à condition qu'ils aient obtenu comme note de sortie au moins la note quinze, les candidats admissibles à l'école polytechnique et à l'école centrale, enfin les candidats ou candidates pourvus du certificat d'aptitude à l'enseignement dans les écoles normales et les écoles primaires supérieures.

Dans cette deuxième année, la spécialisation peut se faire comme suit :

Pour ce qui est de l'industrie, une section A s'occupe de physique, d'électricité, de chimie industrielle, de mécanique ; et une section B, de dessin, de technologie et de mécanique.

Au point de vue commercial, une section A s'occupe de langues étrangères, d'histoire et géographie économiques, d'économie commerciale ; une section B, du commerce, de la comptabilité, de la correspondance commerciale, de mathématiques financières, de chimie et de marchandises.

Ainsi, chaque professeur futur peut, dans l'école, se préparer d'une façon complète, rationnelle, et aussi parfaite que possible, à l'ordre d'enseignement spécialisé qu'il est appelé à donner dans les écoles pratiques.

En outre de cette formation des professeurs des écoles pratiques, l'école normale peut donner la culture qui fait défaut au personnel nécessaire aux cours professionnels dus à l'initiative privée.

**L'enseignement commercial au Conservatoire
des Arts & Métiers**

Le Conservatoire des Arts et Métiers donne des cours d'économie politique, de droit commercial et d'économie sociale.

CHAPITRE VII

L'enseignement Commercial Supérieur dans ses rapports avec l'Enseignement Colonial

Il semble logique que beaucoup d'anciens élèves des Ecoles supérieures de commerce songent à s'expatrier, et notamment à aller chercher aux colonies un champ pour leur activité, leur énergie, leurs capacités.

Et pourtant, il n'en est rien.

Plusieurs, il est vrai, sont revenus découragés par un échec.

C'est que le départ aux colonies exige une préparation spéciale.

Il faut étudier le pays où l'on veut se fixer, sa géographie, son climat, ses ressources et ses mœurs de ses habitants, sa langue...

Ces études particulières n'entrent pas dans le cadre de l'enseignement d'une Ecole supérieure de commerce, qui doit forcément se limiter aux études générales.

Aussi est-il nécessaire au sortir d'une Ecole supérieure de commerce, avant de partir aux colonies, de recevoir un enseignement spécial embrassant la géo-

graphie et l'hygiène coloniales, la législation et les cultures coloniales, les langues parlées dans les principales colonies.

En 1902, la Chambre de Commerce de Lyon a créé des cours coloniaux, et les anciens élèves sont répandus dans le monde entier.

Ecole Coloniale

Les élèves de la section française sont divisés en deux catégories :

1. Ceux qui aspirent à une fonction dans l'administration coloniale.
2. Ceux qui ont l'intention de s'occuper de commerce et d'agriculture dans nos colonies.

Les élèves de la première catégorie se recrutent par voie de concours parmi les candidats pourvus du baccalauréat ou du diplôme des Ecoles supérieures de commerce.

Outre cette équivalence, le diplôme supérieur conférait une majoration égale au sixième du nombre total des points obtenus. Cet avantage a été supprimé.

Les élèves de la section commerciale viennent chercher à l'Ecole coloniale l'enseignement complémentaire qu'ils jugent nécessaire pour se mettre au courant de la législation économique de nos établissements d'outre-mer, des mœurs et des habitudes des habitants, de la langue des indigènes. Suivant la colonie dans laquelle ils comptent se rendre, ces élèves choisissent, d'accord avec le directeur de l'Ecole, un

certain nombre de cours de façon à se spécialiser. Ils entrent sans concours et la durée de la scolarité est d'un an.

Nous savons que plusieurs Ecoles supérieures de commerce ont une « section coloniale ».

CHAPITRE VIII

Administration supérieure et Législation

L'enseignement commercial, bien que dû en majeure partie à l'initiative des Chambres de Commerce, des conseils généraux, des Municipalités ou des corporations particulières relève plus ou moins directement du Ministère de Commerce.

Ce Ministère comprend une Direction de l'enseignement technique, industriel et commercial.

Un premier bureau s'occupe de la législation générale de l'enseignement technique, ainsi que de l'administration des établissements d'enseignement du degré élémentaire.

Un second bureau a comme champ d'études l'administration des établissements d'enseignement secondaire et supérieur.

A un troisième bureau est rattaché ce qui concerne l'administration financière des écoles et les encouragements à l'enseignement technique.

Le Ministère est en outre aidé dans sa tâche par un Conseil supérieur de l'enseignement technique, par une Commission supérieure de l'Enseignement technique et par une commission permanente de celui-ci, laquelle est consultée notamment pour la

création de toutes les Ecoles nouvelles, pour la confection et la modification des programmes, enfin pour la répartition des subventions.

L'inspection des Ecoles est assurée par cinq inspecteurs généraux et cinq inspecteurs généraux adjoints.

Ils sont choisis, parmi les personnes occupant certains postes, notamment ceux de directeurs ou de professeurs des Ecoles supérieures de commerce.

Il existe, en outre, des inspecteurs régionaux et départementaux.

Au point de vue législatif, quand M. Massé demanda le rattachement de l'Enseignement technique au ministère de l'Instruction publique, M. Modeste Leroy combattit vigoureusement son collègue à la chambre.

Il estime, avec juste raison, que « s'il faut laisser à l'Instruction publique le soin de pourvoir à l'éducation et à l'instruction générale des citoyens, il est préférable de charger le ministère du commerce d'organiser l'enseignement professionnel, sous toutes ses formes, en réduisant au minimum l'ingérence de l'Etat.

Il en est ainsi, du reste, dans la plupart des pays et les résultats obtenus ne peuvent que nous engager à persévérer dans cette voie ».

Toutefois, il vient d'être créé un sous-secrétariat de l'enseignement technique, rattaché au ministère de l'Instruction publique.

Les Chambres de commerce protestent.

CHAPITRE IX

Associations ou œuvres d'utilité publique ayant pour objet le développement de l'Enseignement Commercial

Il faut citer d'abord les diverses chambres de commerce, certains conseils généraux ou municipalités, de nombreuses chambres syndicales ou corporations qui donnent de constantes preuves d'intérêt à l'enseignement commercial.

« Dans la France entière, écrit M. Delombre, ancien ministre du commerce, les émulations les plus généreuses se manifestent pour combler les lacunes de l'organisation officielle. Associations nouvelles, groupements de tout genre, municipalités, redoublent de zèle pour doter le pays des cours et des enseignements qui lui manquent. L'étude des langues étrangères, l'habitude des voyages, le contact avec l'étranger, reçoivent des encouragements presque inespérés.

Les exemples à citer seraient trop nombreux ; qu'il suffise de rappeler l'Association nationale pour favoriser l'étude des langues étrangères et l'établissement des jeunes Français à l'étranger..., la Société commerciale pour l'étude des langues, fondée sous le

patronage de la Chambre de commerce de Paris, l'Union des associations des anciens élèves des écoles supérieures de commerce..., enfin la Société internationale pour le développement de l'enseignement commercial, qui organise alternativement, dans les divers Etats d'Europe des cours de vacances très suivis. Il faut se borner. Le dernier rapport sur le ministère du commerce, dû à M. Octave Lauraine, n'énumère pas moins de cent-quatre-vingt-treize œuvres ou associations participant aux encouragements financiers de l'Etat pour l'enseignement industriel et commercial. »

Parmi ces œuvres, quelques-unes retiennent particulièrement l'attention.

En 1896, le docteur Stegemann, conseiller d'Etat, fondait à Braunschweig une association ayant pour objet la propagation et le développement de l'enseignement commercial à tous ses degrés, dans l'empire germanique.

Un grand nombre de corporations, de négociants et de professeurs entrèrent dans la nouvelle société, une revue mensuelle était créée et des assemblées générales furent tenues annuellement.

C'est au mouvement de l'opinion publique, en faveur d'un enseignement commercial d'un ordre supérieur provoqué par cette association, que l'Allemagne doit l'université commerciale de Leipzig, que d'autres villes ont imitée.

Au congrès international de l'enseignement com-

mercial de Paris, en 1900, M. Stegemann proposa la fondation d'une association internationale, analogue à celle déjà existante pour l'Allemagne.

Un comité provisoire fut constitué et jeta les bases de la nouvelle société.

Son but est de trouver les meilleurs moyens pour répandre l'enseignement commercial à tous ses degrés à l'aide de publications périodiques en plusieurs langues, par la centralisation de tous les renseignements intéressant cet enseignement, par la création de bourses de voyage, etc...

En outre, les Cours internationaux ont été créés, pendant les vacances scolaires.

Chaque année, le « Cours international d'expansion commerciale » change de territoire, mettant successivement les auditeurs en contact avec les mœurs et les institutions de différents pays.

Quant à l'« Association nationale pour favoriser l'étude des langues étrangères », elle fut fondée à Paris, en 1906, sur l'initiative de M. Daniel Weil, conseiller du commerce extérieur, et par les soins du Comité des conseillers du commerce extérieur.

Son but est de venir en aide aux jeunes Français ayant une situation de fortune trop modeste pour leur permettre un séjour d'une certaine durée dans le pays dont ils veulent posséder la langue.

Elle accorde des bourses complémentaires aux jeunes gens qui offrent une garantie sérieuse de leur volonté de travailler, dont les familles prennent à leur

charge une partie des frais de séjour et qui, eux-mêmes, s'engagent à s'expatrier pour un temps minimum déterminé.

Dès que les patronnés ont acquis une connaissance suffisante de la langue étrangère, l'Association s'efforce de leur procurer des emplois dans le pays de leur résidence. Elle les recommande à ses correspondants, aux conseillers du commerce extérieur de la France, aux conseils, aux Chambres de commerce françaises à l'étranger.

Fondée en 1892, l'Union des Anciens Elèves des Ecoles supérieures de commerce compte actuellement plus de sept mille membres.

Elle a pour but de défendre et de représenter les intérêts généraux des anciens élèves de tous les établissements de l'enseignement commercial, quelle que soit l'école à laquelle ils appartiennent.

Elle groupe en une organisation centrale, puissante, les différentes associations particulières des Ecoles supérieures de commerce, tout en respectant leur autonomie.

Son service de placement est très suivi, et le bulletin qu'elle publie peut être rangé parmi les meilleures revues d'économie politique.

Reconnue d'utilité publique par décret du 10 décembre 1910, l'Union est entrée très heureusement en contact avec l'Union des lycées et collèges.

Elle a ainsi contribué à atténuer cette rivalité, cette

opposition désastreuse entre l'enseignement classique et l'enseignement technique.

On conçoit à quel point pourraient être fécondés l'entente et la collaboration des hommes formés par l'enseignement classique et de ceux qui sortent des Ecoles supérieures de commerce.

Il est grandement désirable qu'une telle entente, qu'une telle collaboration soient organisées et deviennent constantes.

Quel que soit l'enseignement donné aux jeunes gens, le principe est le même : il s'agit d'en faire de bons Français, utiles à eux-mêmes et à leur pays, à l'intérieur de nos frontières comme parmi les étrangers.

Il n'est pas jusqu'à l'étude de l'antiquité qui ne nous apprenne que les grandes lois sociales et économiques dont on ne peut s'éloigner sans danger, sont les mêmes pour tous les hommes, dans tous les temps et dans tous les pays.

C'est pour cela qu'il ne faut pas, en matière d'enseignement, exalter outre mesure l'enseignement moderne au détriment de l'enseignement classique.

Il faut réagir contre un utilitarisme à outrance qui voudrait limiter l'instruction au cercle étroit des notions immédiatement indispensables, alors que sa mission est plus haute ; elle doit être aussi éducative et dépasser le terre à terre de la pratique. La Chambre de commerce de Paris estime que « la propriété matérielle n'est rien pour un peuple s'il ne le couronne

pas d'un idéal moral, et qu'il convient que la culture française ne demeure étrangère à aucun des progrès de l'esprit humain, si elle veut concourir utilement et à l'œuvre nationale et aux destinées supérieures de la patrie. »

De la rivalité entre deux ordres d'enseignement, on peut rapprocher la rivalité entre deux ministères. « Qu'est-il question, s'écrit M. Delombre, ancien ministre du commerce, de tiraillements entre le ministère de l'Instruction publique et celui du Commerce ? L'entente est nécessaire et elle est facile. L'un et l'autre se doivent un appui mutuel. Ils ont le même but : faire des hommes. »

Dans toutes les grandes questions qui préoccupent le monde de l'enseignement commercial, congrès, expositions, subventions..., l'Union des Ecoles supérieures de commerce est intervenue auprès des pouvoirs publics.

On la consulte officiellement, comme groupement professionnel, quand il s'agit de questions intéressant le commerce.

Le ministère l'a désignée pour fournir aux Conseillers du Commerce extérieur les employés qu'ils doivent placer aux colonies et à l'étranger.

D'autre part, l'Association des Anciens Elèves de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales, frappée des entraves que sont, pour le commerce, les règles parfois différentes et même incompatibles du droit commercial, dans les divers pays, avait envisagé la créa-

tion d'un groupement ayant pour objet l'unification de ces règles.

Soutenue par M. Lyon-Caen, elle a pû collaborer, après fusion avec un autre groupement, à la fondation de la « Société française de Droit international. »

CHAPITRE X

Carrières ouvertes aux anciens élèves des Ecoles Supérieures de Commerce

Les anciens élèves des Ecoles supérieures de commerce s'orientent essentiellement vers les carrières actives où ils utilisent le mieux leurs connaissances spéciales : commerce général et d'exportation, commission, industrie, banques, assurances, chemins de fer, grandes compagnies coloniales.

Mais d'autres carrières leur sont ouvertes :

Carrières administratives

A. — Ministère du Commerce et de l'Industrie : Concours aux fonctions de rédacteurs à l'administration centrale, et de traducteurs.

B. — Ministère du Travail : Rédacteurs, commissaires, contrôleurs des Sociétés d'assurances contre les accidents du travail et des Sociétés d'assurances sur la vie.

C. — Ministère des Colonies : Rédacteurs à l'administration centrale, administrateurs coloniaux, commis de 1^e classe des services civils de l'Indo-Chine

(baccalauréat en plus du diplôme), commis de 4^e classe des douanes et régies de l'Indo-Chine, adjoints de 2^e classe des services civils de Madagascar, adjoints de 2^e classe des affaires indigènes de l'Afrique occidentale française (baccalauréat en plus du diplôme).

D. — Ministère des Finances : Les anciens élèves diplômés, en même temps licenciés en droit, peuvent se présenter au concours pour l'Inspection générale des Finances.

Les candidats à l'administration des douanes bénéficient d'une majoration d'un sixième des points s'ils possèdent le diplôme d'une Ecole supérieure de commerce.

Les concours pour l'emploi des dépôts et consignations et de contrôleur-adjoint des douanes leur sont également ouverts.

E. — Ministère de la marine : Rédacteurs, élèves-commissaires (majoration de 15 points).

F. — Ministères de l'Instruction publique, de la guerre, de l'Intérieur : Rédacteurs à l'administration centrale.

G. — Ville de Paris : Inspection principale de la Navigation commerciale et des ports du département de la Seine.

H. — Banque de France : Plusieurs emplois de commis-titulaires sont réservés chaque année sans concours dans les succursales de la Banque de France aux élèves diplômés.

I. — Chemin de fer : Rédacteurs-rapporteurs et sous-chefs de gare (3^e série) — sans concours.

Carrières consulaires et diplomatiques

Les diplômés des Ecoles peuvent se présenter aux concours d'attachés d'ambassade, d'élèves-consuls et d'élèves vice-consuls.

Professorat

Les élèves diplômés peuvent se présenter à l'examen :

1^o du certificat d'aptitude à l'enseignement de la comptabilité ;

2^o du certificat d'aptitude au professorat commercial.

Au Congrès de Bordeaux des Chambres de commerce françaises à l'étranger, M. P. Deffarge, délégué de la Chambre de commerce française de Montévidéo, a fait appel aux Associations d'anciens élèves d'Ecoles supérieures de commerce en vue de procurer des professeurs aux Ecoles françaises à l'étranger.

TROISIÈME PARTIE

Examen critique et comparé
Les Réformes possibles

CHAPITRE I

Commerce et Enseignement Commercial Nécessité d'un Enseignement Commercial Supérieur

« Des découvertes scientifiques qui se succèdent sans cesse et qui changent journellement la face de la terre ; des pays neufs qui s'ouvrent à la civilisation ; des marchés qui se créent ; des colonies qui grandissent ; des continents immenses que se sont annexés la plupart des puissances européennes, l'activité humaine qui se développe ; la richesse générale qui s'accroît ; les capitaux qui s'accumulent ; la concurrence universelle qui devient chaque jour plus ardente et plus âpre ; tout cela a profondément bouleversé les conditions de la vie industrielle et commerciale ».

C'est ainsi que M. Poincaré, président de la République synthétisait dernièrement l'évolution économique de ces dernières décades.

Les progrès techniques n'ont malheureusement pas été accompagnés de progrès parallèles aussi importants, dans l'organisation et la gestion commerciales des entreprises.

C'est ce que constate la revue américaine «System.»

« Le machinisme moderne contribue merveilleusement au bon marché de la production, ce qui n'empêche que si les dépenses égalent les ressources, les dividendes pâtissent. Les industriels redoutent l'échéance de l'inventaire dans la crainte qu'il ne leur révèle des choses qui, connues plus tôt, et évitées à temps, auraient empêché le préjudice de se produire.

Aujourd'hui que la concurrence nivelle les prix de vente, les bénéfices doivent être cherchés du côté de la réduction du prix de revient.

Or, c'est chose aisée d'apercevoir que les frais généraux devraient être réduits : le tout est de savoir y parvenir sans diminuer la qualité du produit.

C'est chose facile de « boucher un petit trou » : le tout est de le découvrir tant qu'il est encore petit.

Dans de telles occurrences, l'industriel a besoin de cet homme nouveau : l'ingénieur commercial.»

L'agriculture aussi doit se « commercialiser ». « L'agriculture — écrit M. Maurice Lair — est vraiment devenue l'industrie agricole. Mais si, grâce à cette transformation, le produit brut a augmenté, le produit net diminue toujours.

La culture intensive grossit les frais, exige des capitaux importants quand la courbe des prix fléchit d'année en année.

Produire plus ne signifie pas forcément produire à meilleur compte.

Il faut donc aller plus loin : après avoir industria-

lisé la production, il faut commercialiser la vente.».

Les conditions économiques actuelles imposent de plus en plus l'organisation collective de la vente des produits comme moyen de régulariser la production et d'obtenir un prix de vente en rapport avec les prix de revient.

Et dans un discours prononcé à Epinal, M. Méline estimait que « le moment est venu pour l'agriculture de se donner l'organisation commerciale qui lui manque. C'est sur ce point qu'elle doit se concentrer tout entière et sur ce terrain que doivent se donner rendez-vous tous ses amis ».

Nous manquons donc de « commerçants ». M. Jean Périer, notre attaché commercial à Londres rappelle cette appréciation d'un négociant étranger : « oh ! vous Français, vous êtes des tâcherons, mais non des commerçants. Vous savez fabriquer, mais vous ne savez pas vendre ».

Cette infériorité ne pouvait qu'être accentuée par l'évolution de la vie économique.

« Notre vie économique, disait le directeur des Hautes Etudes commerciales de Leipzig, acquiert une étendue et une importance toujours plus grandes ; nous communiquons avec le monde entier par terre et par mer ; notre commerce intérieur doit être constamment à la recherche de débouchés nouveaux : des problèmes surgissent sans cesse dans le domaine du commerce et de l'industrie, comme dans celui de la politique sociale et coloniale ; toute notre activité éco-

nomique, en un mot, exige que les jeunes gens destinés aux carrières commerciales et industrielles soient mis en possession, non seulement d'une instruction technique limitée aux choses de leur état, mais d'une instruction approfondie ; la civilisation moderne exige qu'ils soient munis d'un bagage scientifique aussi perfectionné que possible pour la vie publique et pour leur profession ».

En réalité, ce besoin d'acquérir des connaissances spéciales s'était déjà manifesté : en 1715, Ricard Samuel le faisait ainsi ressortir : « De tout temps, on a beaucoup écrit sur le commerce. Mais parmi le grand nombre d'ouvrages qui ont traité de cette matière, il y en a bien peu qui soient véritablement utiles.

Aussi les négociants ont-ils lieu de se plaindre qu'ils ne trouvent pas un ouvrage où ils puissent puiser les lumières qui leur manquent, lorsqu'ils sont dans le cas de faire une spéculation qui ne leur est pas familière, pas un ouvrage qui éclaircisse leurs idées sur les principaux objets du négoce, tant en Europe qu'ailleurs, qui les aide à faire leurs opérations, à calculer leurs succès, pas un ouvrage, en un mot, qui assemble les notions nécessaires au commerçant, tant par la théorie que par la pratique. Tel est le plan d'un travail auquel je me suis voué, que j'ai exécuté pour l'instruction des jeunes gens qui se destinent au commerce ».

Pour Taine, ce qu'il faut aujourd'hui pour lutter

avec succès dans le conflit humain où tous les peuples sont engagés, c'est être au préalable équipé, exercé et entraîné.

Or, cet équipement, l'enseignement classique ne le donne pas. « Aussi, les premiers pas dans le champ de l'action publique, sont-ils souvent des chutes douloureuses qui laissent l'enfant meurtri, parfois même estropié pour sa vie entière. »

C'est avec raison que notre ambassadeur, M. Cambon, exprimait ces réflexions :

« Le personnel commercial de la France n'est pas assez nombreux à l'étranger; trop souvent, nos maisons françaises croient pouvoir se faire représenter par des gens du pays et non par des compatriotes : c'est une erreur. Les Allemands l'ont bien vu.

C'est dans le nombre considérable de commerçants et de voyageurs qu'ils ont envoyés à travers le monde qu'il faut rechercher la cause principale du prodigieux essor de leur commerce. »

Ajoutont que les écoles de commerce allemandes, à tous les degrés, ont puissamment contribué au développement économique de l'Allemagne. Ces écoles, écrit M. Blondel, ont aidé un grand nombre de jeunes gens à s'intéresser davantage aux questions de banque et de change, à l'étude rationnelle des moyens de transport par terre et par mer, à l'étude des assurances et des risques, à la recherche des marchés avantageux, à tout ce que comporte, en un mot, l'étude économique de l'univers.

Elles ont contribué à relever les carrières commerciales, reléguées par certains aristocrates de la pensée parmi les besognes grossières. On estime aujourd'hui que la concurrence est un facteur efficace de progrès moral et intellectuel en même temps que de progrès matériel.

On comprend mieux que ce ne sont pas seulement des marchandises que le commerçant fait circuler, mais que ce sont aussi des idées, et qu'ils travaillent très utilement à développer le prestige en même temps que la richesse du pays.

M. Hanotaux exprime ainsi son opinion (1) :

« S'il est une carrière qui demande de l'initiative, de la persévérance, du sang-froid, assurément, c'est la carrière commerciale.

Il ne s'agit plus de rester là, le derrière sur la chaise, la plume sur l'oreille, abrité par le grillage de fer ou le guichet administratif, et d'attendre le client.

Il faut aller au devant de lui, le poursuivre s'il fuit, le rattraper à la course, deviner ses goûts, s'inspirer de ses idées, surprendre le secret de ses aspirations confuses.

Le commerçant d'aujourd'hui est un créateur et un excitateur. Il est le mathématicien qui combine des calculs à longue portée, le géographe qui mesure les degrés de latitude et de longitude, il est le savant qui s'empare des dernières découvertes pour en

(1) Hanotaux : Du choix d'une carrière.

escompter les applications pratiques; il est l'artiste qui arrache l'œuvre à l'indolence du génie, qui lui ajoute la grâce et la séduction de la mode, qui la multiplie, la répand dans les masses et fait du beau, réservé jadis à quelques-uns, l'exquise pâture de la foule.

Ce rôle primordial du commerçant, l'Allemagne ne le méconnaît pas.

« Le commerce et l'industrie ont contribué pour une très large part, à permettre à l'Allemagne de maintenir les lourds armements dont elle a besoin pour assurer son existence politique et exercer dans le monde l'influence civilisatrice qui convient à sa grandeur ».

C'est en ces termes que s'exprimait M. Sydou, ministre du commerce, au 36^e congrès du commerce et de l'industrie, le 19 février 1913.

Et le même jour, le chancelier de Bethmann Hollweg, célébrant l'expansion commerciale allemande et le « savant métier du commerce » saluait « le commerçant allemand qui reste toujours au service de la patrie, l'épée au côté pendant ses périodes militaires, ou la plume à la main dans son bureau ».

Mais si la mission du commerçant s'est élevée, les moyens de la remplir sont devenus difficiles.

Les conditions du commerce deviennent d'année en année plus ardues et plus complexes; une multitude de facteurs politiques, économiques, géographiques, climatiques plus ou moins importants placent à cha-

que instant le commerçant en face de nouveaux problèmes qu'il doit résoudre de la façon la plus rapide.

De là, la nécessité, plus impérieuse que jamais, d'être armée de pied en cap pour la lutte économique.

« Autrefois, il suffisait pour faire fortune de trouver quelque procédé nouveau, voire quelque économie nouvelle dans la production ».

Aujourd'hui, tout le monde travaille à peu près dans les mêmes conditions, et le succès dépend surtout de la façon dont on sait acheter la matière première et vendre le produit fabriqué.

« Le négociant digne de ce nom, dit Jacques Siegfried, est celui qui, en lisant son journal le matin, peut se rendre compte presque immédiatement de l'influence qu'exerceraient sur les affaires en général, et les sciences en particulier, chacune des nouvelles télégraphiques de n'importe quelle partie du monde.

Et pour cela, il lui faut connaître la géographie agricole, industrielle et commerciale, et la situation financière du pays considéré, sa faculté de consommation et ses marchés commerciaux, relativement aux contrées concurrentes, savoir rapidement établir la parité des cours et, par conséquent, faire les calculs de poids, de mesures, de changes, d'escomptes, en un mot connaître à fond non seulement la comptabilité, mais l'économie politique et les sciences financières, car il devra pouvoir se rendre compte de la répercussion que telle ou telle nouvelle financière aura sur le crédit et le marché de l'argent.

Et s'il s'agit d'une nouvelle politique, dont les effets économiques peuvent être considérables, il en devra déduire les conséquences pour le monde des affaires. Et tous ces raisonnements, tous ces calculs, toutes ces déductions, il est nécessaire de les faire vite, car dans ce siècle de concurrence télégraphique, malheur à qui arrive après les autres ».

Les temps sont si radicalement changés, lisons-nous dans un rapport sur l'enseignement commercial, que les exigences imposées au jeune commerçant de jadis nous paraissent bien modestes aujourd'hui.

Sans doute, alors comme aujourd'hui, des qualités morales de premier ordre : ponctualité, fidélité, savoir-faire et activité étaient à la base de toute préparation commerciale sérieuse ; mais si à côté de ces qualités essentielle, l'aspirant commerçant possédait une belle écriture, il passait pour un négociant accompli.

Combien c'est différent aujourd'hui !...

Ouvrez un journal et parcourez la liste des offres d'emplois des maisons de commerce : vous êtes frappé par la substantielle énumération des exigences formulées : connaissance des travaux de bureau, de plusieurs langues, de la sténographie, de la dactylographie ; autant de connaissances qui ne se rapportent pas à un commerce spécial, mais que doit nécessairement posséder tout employé de commerce en général.

Et que n'exige-t-on pas d'un employé supérieur !

Outre les aptitudes précédemment énumérées, il

doit faire preuve de talents d'administration et d'organisation, d'habileté dans les « tractations » extérieures, et ne rien ignorer de tout ce qui concerne les affaires de sa spécialité.

Il doit connaître la banque, il doit se mouvoir aisément dans toutes les questions d'économie politique et sociale.

Il faut enfin qu'il ait l'œil ouvert sur tous les événements qui se passent dans le monde et être à même d'en tirer parti en ce qui concerne les intérêts dont il a la garde.

Si ces considérations se rapportent surtout au grand commerce, il n'en est pas moins vrai que la lutte est aussi âpre, quoique différente, sur les marchés de l'intérieur, et par le négociant de condition moyenne.

Le petit commerce et la petite industrie sont anémiés, si ce n'est étouffés par la constitution des sociétés par actions et par les grandes maisons qui monopolisent le commerce de détail.

On peut donc dire que les plus graves problèmes à résoudre s'offrent à la sagacité du commerçant, et il ne lui suffit pas pour réussir de disposer de grands capitaux, mais d'une culture technique de premier ordre qui ne peut être donnée que par un enseignement commercial approprié.

Evidemment, de solides qualités morales sont toujours indispensables.

M. Poincaré, soulignait cette nécessité avec autant de force que d'éloquence, en s'adressant aux anciens

élèves de l'Ecole des Hautes-Etudes commerciales :

« Ces hommes, que votre Ecole a la légitime ambition de former doivent être, dans toute l'acception du terme, des chefs, c'est-à-dire que pour pouvoir triompher dans la lutte difficile où ils s'engagent, ils ont à s'y distinguer autant et plus peut-être par le caractère que par l'intelligence et par l'instruction.

Ce n'est pas assez qu'ils aient une culture générale; ce n'est pas assez qu'ils aient des notions exactes sur les échanges et sur les transports, sur l'intérêt et sur l'escompte, sur la tenue des livres et sur la comptabilité; ce n'est pas assez qu'ils aient étudié les mathématiques, la chimie organique appliquée, les produits d'origine minérale, végétale, animale, la géographie économique, l'histoire du commerce, le droit public et le droit civil, l'économie politique, la législation industrielle, maritime, commerciale, douanière, budgétaire, ouvrière; ce n'est pas assez qu'ils aient étudié tant d'autres matières encore qui s'enseignent à votre Ecole; non, tout cela ne serait rien ou presque rien, si l'industriel et le commerçant n'y ajoutaient les facultés supérieures d'initiative, d'organisation et de commandement.

Vous le savez, Messieurs, que la volonté, la présence d'esprit et, pour tout dire, le goût du risque et même, jusqu'à un certain point, le plaisir de la bataille, sont pour vous des qualités essentielles. Et certes, ce ne sont point là des forces indifférentes pour la santé nationale, et toutes ces énergies indi-

viduelles contribuent à vivifier l'esprit public et à augmenter la puissance morale et matérielle du pays ».

La prospérité d'une entreprise, quelle qu'elle soit, dépend de la valeur commerciale de ses directeurs autant que de leur compétence technique.

L'homme d'affaires préférant la routine à ce qu'il qualifie de luxe de doctrines serait aussi téméraire, écrit un écrivain contemporain, « qu'un franc-archer se fiant à son arbalète devant nos canons ».

Bien plus, sans instruction appropriée, le plus honnête commerçant risque d'exposer quelquefois à de grands dangers sa considération et ses entreprises, comme aussi, du reste, sans éducation morale suffisante, le trop heureux trafiquant risque de devenir un homme de proie, véritable péril public.

Gœthe n'a-t-il pas prévu ce que l'avenir réclamerait des commerçants, lorsqu'il s'est écrié : « Je ne sache pas qu'il y ait d'esprit plus large et plus cultivé que celui d'un grand commerçant ! »

Chose singulière, les résistances qu'à rencontrées l'enseignement commercial sont souvent venues de ceux qui semblaient devoir être les plus intéressés à le favoriser.

Pour certains négociants, le commerce ne s'apprend que par la pratique.

Ils citent volontiers l'exemple de quelques hommes dont l'instruction était plus que rudimentaire et qui, dans le commerce et dans la banque, sont arrivés aux

plus hautes situations de fortune et d'influence. Les fameux banquiers Lafitte et Rothschild n'ont-ils pas débuté sans avoir eu un sou à leur disposition ?

Ne citent-ils pas dans chaque ville le nom de quelque Crésus, qui y arriva, petit jeune homme, portant toute sa fortune dans un mouchoir de poche, et dont tout le bagage littéraire se bornait à savoir lire, écrire et compter ?

Et pour appuyer leur thèse de l'inutilité d'une sérieuse préparation technique, ils font remarquer que nombre de jeunes gens très instruits ont été de piètres négociants ou administrateurs.

Rien de plus vrai ; mais dans la majeure partie des cas, ces échecs ne sont-ils pas dus au fait que le bagage intellectuel des défaillants n'avait aucun rapport avec les nécessités de la pratique commerciale ?

Et puis, il en est du commerce comme de tout autre science — puisque le commerce est devenu une science — ou d'un art quelconque, il faut à celui qui l'exerce les qualités personnelles, les aptitudes indispensables ; en d'autres termes, il y a un « génie du commerce ».

Au moment où les Américains songèrent à développer l'enseignement supérieur, en 1890, lorsque le Dr James vint en Europe et visita la France, l'Angleterre, l'Italie, l'Autriche, l'Allemagne, la question des écoles commerciales était alors très agitée, chez nous particulièrement, avec grande passion.

Le Dr James, puis à sa suite les banquiers et les

négociants américains se déclarèrent formellement partisans de la nécessité, de l'utilité absolue des Ecoles supérieures de commerce.

Et pourtant, le Dr James eut sur ce point à vaincre une certaine résistance venant des partis américains qui voulaient en toutes choses imiter l'Angleterre, seul pays où l'enseignement commercial supérieur ne fût pas développé.

D'autre part, les milliardaires américains ne voyaient pas tous l'utilité d'un enseignement commercial supérieur.

Certains firent des objections, disant que le commerce ne s'apprenait pas aux Ecoles commerciales.

« La meilleure preuve que nous puissions donner, ajoutaient-ils, c'est que nous sommes les milliardaires, et que nous n'avons pas passé par les Ecoles supérieures de commerce ! »

Cela sans doute est vrai. Mais le sophisme est facile à démasquer, si l'on se rend compte de cette vérité que le génie supplée parfois aux lacunes d'instruction et que, par suite de l'état d'esprit très particulier de la race américaine, les milliardaires américains représentent pour ainsi dire la totalité des hommes de génie nés en Amérique depuis cinquante ans.

En France ou en Europe, quand un esprit supérieur se manifeste, le plus souvent sa famille, même si c'est une famille de commerçants, le pousse en dehors du commerce, vers les sciences pures, les arts ou les lettres.

Aux Etats-Unis, la presque totalité des grands esprits s'est tournée vers le commerce, car l'idéal suprême de la vie était pour ceux-ci l'acquisition de la puissance sous sa forme commerciale, l'argent.

Par le noble usage qu'ils ont su faire de leurs richesses, plusieurs milliardaires américains ont prouvé qu'ils étaient dignes d'être comparés aux plus grands esprits de tous les temps.

Actuellement, tous reconnaissent la haute utilité des grandes écoles de commerce: la controverse n'existe plus aux Etats-Unis.

Il n'en est malheureusement pas de même en France.

CHAPITRE II

Obstacles au développement de l'Enseignement Commercial en France

Bien des obstacles se sont opposés et s'opposent encore au développement de l'enseignement commercial en France, notamment de l'enseignement commercial supérieur.

Ils sont d'ordres divers.

L'esprit public est encore porté à dédaigner, sinon à mépriser, le commerce et les carrières qui s'y rattachent.

De ce préjugé bourgeois, il faut rapprocher le sentimentalisme, la crainte de l'expatriation, l'insuffisance de natalité, la peur des risques en un mot, cause de l'attrait du fonctionnarisme.

L'enseignement commercial se heurte encore à deux ordres d'objections ou d'ennemis : l'opinion d'après laquelle l'instruction générale suffit à tout et le préjugé anonyme et protéiforme qui peut se ramener toujours, malgré l'extraordinaire variété de ses formules, à cette unique proposition : le commerce ne

s'apprend pas ou, ce qui revient au même, ne s'apprend que par la pratique.

Ajoutons à cela une éducation critiquable sous certains rapports, la divergence d'intérêts de plusieurs ordres d'enseignement, l'insuffisance de l'intervention des pouvoirs publics, et enfin l'influence des lois militaires qui, après avoir provoqué un rush vers les Ecoles supérieures de commerce, leur ont fait une réclame... à rebours, et nous saurons pourquoi l'enseignement commercial supérieur en France est encore si peu florissant.

« Jusqu'à une époque récente, dit M. Isaac, et j'en puis même dire que c'est un sentiment qui règne encore dans certains milieux, le commerce n'était pas considéré comme un état de toute première honorabilité; on admettait bien qu'il y eût des commerçants honorables, des commerçants considérés et puissants, mais dans beaucoup de familles, on ne se résignait à faire de son fils un commerçant que lorsqu'il avait semblé qu'il n'était pas bon à faire autre chose.

Cette opinion avait la valeur d'une tradition, je dirais presque que cette tradition remontait très loin dans notre hisoire, jusqu'au souvenir des conquérants romains qui aimaient à faire de leurs fils des soldats, des magistrats, des administrateurs, des fonctionnaires quelconques, mais pas des commerçants. Nos aïeux Gaulois et Francs étaient aussi de tempérament militaire. Les arts de la paix n'étaient point

prisés par ces soldats turbulents dont la fusion a formé la race française. Dans l'antiquité, le commerce n'était pas considéré comme une profession distinguée; il semble même qu'il ait été tenu pour suspect, si nous nous en rapportons au double patronage qu'on prêtait à Mercure.

Même sous l'Empire romain, le commerce était entre les mains de petites gens qui ressemblaient fort à ceux qu'on appelle maintenant des mercantis dans les ports du Levant, de la Grèce ou de l'Italie. Et quant aux arts industriels, ils étaient pour une très grande partie abandonnés aux esclaves.

Donc, le commerce n'ennoblissait pas, et c'est le sentiment qui s'est transmis de génération en génération à peu près jusqu'au milieu du dix-huitième siècle, époque à laquelle les idées se sont modifiées sous l'influence de l'Angleterre et des Pays-Bas...

En France, l'aristocratie qui était, en général, une aristocratie militaire, qui n'est devenue qu'à la longue, une aristocratie de robe, méprisait le commerce..., on dérogeait quand on faisait du commerce.

Nous avons été, pendant très longtemps, sous l'empire de ces idées, et même à présent, non pas seulement dans la classe de l'aristocratie nobiliaire, mais même dans la classe bourgeoise, dans celle qui a conquis une certaine situation dans la société, on en éprouve encore le contre-coup et on hésite, à moins qu'on ait des liens de famille qui vous rattachent à des commerçants, on hésite à proposer en premier

lieu à ses enfants de les faire entrer dans le commerce ».

Pour M. Blondel, l'effort à entreprendre par la France est d'autant plus pénible que beaucoup de Français ne se sont jamais intéressés au commerce.

« La profession de commerçant n'a pas été honorée autant quelle méritait de l'être. Le préjugé a pesé sur notre civilisation tout entière. Il est sans doute destiné à disparaître, mais son maintien provisoire, même partiel, est pour la France d'aujourd'hui une cause de faiblesse.

« Notre pays a prodigieusement souffert de ce que beaucoup de jeunes gens intelligents se sont détournés d'occupations qu'on leur a représentées comme vulgaires, terre à terre, et où cependant ils auraient pu rendre beaucoup de services à leur pays. »

Ce qui fait encore que beaucoup de personnes détournent leurs enfants des carrières commerciales, c'est ce besoin de sécurité qui est une des caractéristiques de la race française; on veut être sûr de l'avenir.

C'est un besoin qui existe dans toutes les classes de la société.

Dans les classes inférieures, il se traduit par cette question qui est toujours la même sous des formes différentes : Que ferons-nous quand nous serons vieux? Comment nous assurerons-nous notre retraite?

Cette question de la retraite, c'est tout simplement

l'appréhension de l'inconnu ou le besoin de sécurité, c'est un sentiment très sage de prévoyance.

Cette prévoyance existe au moins autant dans les classes bourgeoises, et c'est par une exagération de ce sentiment que beaucoup de familles sembleraient plutôt disposées à détourner leurs enfants du commerce en raison des risques qu'ils y courraient.

Les carrières commerciales, pour si brillantes que soient quelques-unes d'entre-elles, ne laissent pas, en effet, de présenter des risques sérieux.

On a fait bien souvent la statistique des entreprises, de celles qui réussissent et de celles qui ne réussissent pas et M. Paul Leroy-Beaulieu a rapporté dans plusieurs de ses ouvrages que, sur une centaine d'entreprises qui naissent, il y en avait une quarantaine vouées fatalement à la faillite; trente ou trente-cinq végètent d'une façon plus ou moins honorable, qui permet à une famille de vivre très modestement ou de se maintenir à peu près sans déchéance, et il n'en reste guère en définitive, qu'un quart environ qu'on peut qualifier de prospères.

Cette statistique, assurément, n'est pas encourageante. Mais si l'on voulait appliquer cette méthode d'investigation à d'autres carrières, on pourrait dire également que, sur une centaine de jeunes gens qu'on lance dans la voie des carrières libérales quelles qu'elles soient, il y en a beaucoup qui échouent, il y en a beaucoup qui mènent une vie sans profit, qui ne peuvent pas constituer une famille, et pour un

homme de génie ou un homme de talent éclatant qui s'impose à ses concitoyens, il en est des centaines qu'on peut ranger dans la catégorie de ce qu'on appelle en langage familier des « fruits secs ».

Il n'en est pas moins vrai que les pères et mères de familles, considérant les vicissitudes auxquelles ont exposées les carrières commerciales, ont le plus ordinairement conseillé à leurs enfants de choisir des carrières où ils n'ont pas de risques à courir.

« Peut-être ferons-nous quelque figure dans le monde, écrivait, il y a quelque trente ans M. V. Cherbuliez, le jour où nous ne croirons plus que la sagesse suprême consiste à se soustraire autant que possible aux difficultés de la lutte pour l'existence, le jour où il n'y aura plus de pères et de mères disant à leur fils : « Mon enfant, tu peux compter sur nous ! vois comme nous économisons pour assurer ton avenir. Compte aussi pour faire ton chemin sur nos parents, sur nos amis qui se feront un devoir de te pousser, de te recommander. Compte enfin sur le gouvernement qui dispose d'un grand nombre de places. Il faudrait vraiment jouer de malheur pour ne pas en attrapper une. Mais comme l'Etat rétribue chichement ses fonctionnaires et qu'il est bon d'avoir du beurre à étendre sur son pain, tu devras épouser une femme riche. Nous en faisons notre affaire, repose-toi sur nous de ce soin, nous te la chercherons. »

La tournure des esprits est différente en Allema-

gne. M. Blondel nous en indique les causes.

Cela s'explique d'abord historiquement. Les souverains des divers Etats ont jadis engagé plus que ne l'ont fait nos rois de France, les seigneurs et les nobles à s'intéresser aux questions industrielles et commerciales.

Puis, au cours du dix-neuvième siècle, le fonctionnarisme a joué un rôle moindre que chez nous.

L'esprit d'association s'est épanoui davantage.

Les familles étant plus nombreuses et l'aisance moins répandue, un grand nombre de jeunes gens se sont dirigés vers les carrières pratiques et les « arts usuels ».

L'essor économique des trente dernières années a fortement réagi d'autre part sur la mentalité des classes dirigeantes. Les succès obtenus par un grand nombre d'industriels ont eu un immense retentissement. Le commerce et l'industrie sont aujourd'hui d'autant plus appréciés que la bourgeoisie est en Allemagne une classe récente qui plonge ses racines dans le monde des industriels, des marchands, parfois même des artisans et de boutiquiers.

C'est l'une des raisons pour lesquelles les mères allemandes retiennent moins leurs enfants que les mères françaises et les poussent beaucoup moins à rechercher les carrières et les positions tranquilles.

Si les carrières commerciales se développent lentement en France, le nombre des fonctionnaires augmente avec rapidité.

On dit très souvent que nous avons trop de fonctionnaires, que nous n'avons pas assez d'hommes d'initiative, pas assez de commerçants et d'industriels.

En 1846, il y avait 16 fonctionnaires pour 100 patentes. Aujourd'hui, il a 30 fonctionnaires pour 100 personnes patentées en France!

Le Play, déjà, avait signalé les inconvénients qui résultent du trop grand nombre de fonctionnaires par rapport aux autres citoyens d'un pays, que ce soient des agriculteurs, des artisans, des commerçants ou des industriels. C'est que les fonctionnaires arrivent à exercer, dans la direction des affaires du pays, une influence tout à fait en disproportion avec le rôle qui leur convient en réalité; et le Play l'a dit, même d'une façon assez énergique : « Une des causes de nos malheurs et de nos révolutions est que la faveur populaire s'attache plus souvent aux hommes exerçant les professions libérales qu'à ceux des arts usuels. Les hommes de travail ont été trop souvent dominés par des fonctionnaires imbus de tendances tyranniques. »

Le Play a fait remarquer également que les arts libéraux qui ont tant de dédain pour les arts usuels ne peuvent, en réalité, exister dans un pays qu'à la condition d'être soutenus par les arts usuels.

Si le pays ne s'enrichit pas par son agriculture, son industrie ou son commerce, c'est-à-dire par les professions usuelles, comment les arts libéraux pourront-ils se soutenir? Qui est-ce qui paiera les artistes,

les avocats ou les médecins? Qui est-ce qui paiera les hommes de science ou les littérateurs, dans un pays qui ne saura pas s'enrichir, qui ne saura pas tirer parti de toutes les ressources que la nature a mises à sa disposition?

Qui ne voit que toutes les professions sont tributaires du commerce?

« Quand le commerce va, tout va » : les craintes de perturbations sociales s'éloignent; il y a donc un intérêt majeur pour tous, à ce que le commerce soit intelligemment mené, et il ne peut l'être de nos jours que par des hommes bien préparés à leur carrière.

Il leur faut une éducation appropriée. « Les carrières industrielles et commerciales, disait un jour M. Isaac, c'est un peu comme le royaume du ciel. Elles souffrent violence. Il faut être courageux pour y persévérer et pour y réussir. Ce n'est pas le domaine des gens timides et sans énergie ».

Il y a des qualités qu'il faut discerner chez un jeune homme, et qui sont absolument indispensables pour entrer dans la carrière commerciale : ce sont les qualités qui se résument dans les mots : ordre, méthode et esprit de suite.

Écoutons M. M. Hanotaux : « Ce sont les sujets d'élite qu'on devrait choisir pour les destiner au commerce. On les désigne infailliblement pour poursuivre les études littéraires et scientifiques. Si un élève a des qualités d'ordre, de méthode, d'économie, d'ap-

plication, verra-t-on le professeur s'intéresser à ces traits de caractère?

S'interrogera-t-il en conscience sur les aptitudes spéciales qui peuvent révéler un manieur d'intérêts ou un manieur d'hommes?

Si l'élève se montre attentif, ingénieux, calculateur même dans ses rapports avec ses camarades, distinguera-t-on les premiers éléments d'une vocation qui peut décider de son avenir? Non pas.

On refoulera plutôt en lui le sens pratique et le goût de la technicité, comme contraires aux nobles préoccupations artistiques, littéraires, philosophiques qui, comme chacun sait, doivent être plus tard, la règle des relations entre ces petits hommes, quand une fois devenus grands, ils sont jetés dans la société des autres hommes, leurs semblables, leur frères ».

Ce sont les préjugés à l'égard du commerce qui expliquent, en définitive qu'il n'y ait parmi nos commerçants français qu'un nombre relativement restreint d'hommes intelligents et instruits, d'hommes de véritable valeur, et qu'on ait tant de peine à trouver parmi eux des personnalités qui sachent s'imposer, qui sachent faire valoir avec autorité les services qu'ils rendent, trouver les paroles qui conviennent pour réagir contre les erreurs de l'opinion publique et redevenir dans toute l'acceptation du mot des autorités sociales et des classes dirigeantes.

Parlant de la dépopulation, M. Paul Leroy-Beaulieu écrivait : « Le premier remède au mal qui nous

achemine à l'épuisement serait de modifier radicalement l'esprit de notre enseignement public et nos tendances administratives générales. » (1).

« Nous ne sommes pas assez modernes, souligne M. Valcoen (2), nous n'émigrons guère, nous voyageons encore moins, nous vivons repliés sur nous-mêmes au lieu d'essaimer au loin. La faveur insuffisante dont jouissent chez nous les carrières économiques, voilà une raison pédagogique de la dépopulation française. »

Il s'est malheureusement constitué dans notre pays une aristocratie d'un genre particulier, composée en grande partie de gens aux idées étroites, dédaigneux de ceux qui ont passé par d'autres établissements d'instruction que les lycées ou les collèges et jaloux de ceux qui sont parvenus à des situations prospères par les « arts usuels ».

« La préparation aux carrières économiques est aujourd'hui en harmonie avec l'idéal démocratique de notre époque et répond aux aptitudes géographiques de notre pays. Il n'est pas une richesse qui ne puisse être méthodiquement mise en valeur. C'est le vœu de la France, c'est le vœu de tous les pays modernes ».

Cette appréciation donnée, M. Valran nous met en garde contre le danger des spécialisations prématurées, c'est-à-dire le danger de limiter, de circonscrire

(1) *Economiste Français*, 19 sept. 1908.

(2) G. Valcoen : Préjugés d'autrefois et carrières d'aujourd'hui.

trop tôt le champ de ses études : « Il faut, nous ne saurions trop le répéter, attacher moins de prix à l'acquisition des connaissances qu'à la formation des facultés. Nous avons moins besoin de nos livres que de nos aptitudes; nous avons moins besoin de nous meubler que de nous cultiver; en termes plus techniques, nous aurons toujours moins besoin d'instruction que d'éducation ».

Et à ce propos de deux ouvrages (1), M. Valran signale ce qu'il appelle « l'éducation patrimoniale », c'est-à-dire l'aptitude à administrer son avoir. Cette éducation, quel enseignement — mieux que l'enseignement commercial supérieur — pourrait la donner?

L'enseignement commercial, comme tout enseignement technique, a eû à se défendre contre une opinion qui procède d'une idée juste, dont elle exagère la portée et qui reste encore latente dans bien des discussions.

Pour M. Houques-Fourcade, une seule phrase suffit à l'exprimer : c'est qu'il n'y a vraiment d'essentiel pour un pays que le développement de l'instruction générale.

Elle seule suffirait à tout, car, en meublant l'esprit, en l'élargissant, en l'assouplissant, elle le préparerait à toutes les tâches, si diverses soient-elles, et aussi bien à l'exercice d'un métier manuel, même le plus

(1) « La pratique des affaires » de M. Bégis, et l'« Art de gérer sa fortune, de M. Paul Leroy-Beaulieu.

terre à terre, qu'à l'occupation la plus intellectuelle ou la plus artistique.

Et certes, s'il s'agissait de défendre contre les partisans de la culture générale, une spécialisation prématurée, la cause serait entendue.

Mais, précisément, il n'y a pas à s'élever entre la nécessité de la culture générale et celle de la spécialisation la plus vaine des contradictions; car il est acquis que l'une doit précéder l'autre et que le meilleur des techniciens sera en même temps un homme instruit.

Et c'est un fait remarquable, d'autre part que les pays où les progrès de l'enseignement technique ont été le plus considérables, ont été aussi ceux où l'obligation scolaire a été imposée jusqu'à un âge élevé supérieur à ce qu'il est chez nous, et parfois comme en Allemagne et en Suisse, jusqu'à quatorze ou quinze ans.

Aussi est-il permis d'invoquer leur exemple, quand on demande s'il y a lieu, au point de vue commercial et industriel, de prolonger en France la scolarité.

Cette prolongation a été sentie, en effet, comme une nécessité, là justement où l'on n'a pas voulu que les études des jeunes gens prissent fin avec leur instruction générale : celle-ci y est apparue comme étant la condition préalable de toute véritable éducation technique, et cette dernière comme impliquant un minimum de connaissances théoriques auxquelles tout

enseignement, même le plus professionnel, doit nécessairement recourir.

Un enseignement spécial ne peut donner tous ses fruits que s'il s'adresse à un jeune homme capable d'en comprendre la signification et la portée.

D'autre part, c'est avec conviction que l'on assure que le commerce ne réclame pas d'études spéciales et que le temps passé à la théorie du commerce est du temps perdu.

Ce préjugé-là, qui remonte au moins à l'antique proverbe : « c'est en forgeant qu'on devient forgeron », on le trouve partout, toujours vivace, survivant à toutes les démonstrations, à toutes les preuves.

Il n'est pas seulement dans l'esprit de l'homme de routine, pour qui la tradition suffit à tout, on le trouve chez l'homme d'affaires lorsqu'il conteste que le commerce puisse s'apprendre en dehors d'un bureau ou qu'on puisse se former au négoce autrement qu'en vendant ou achetant.

Pour être si tenace, dit M. Houques-Fourcade, « il faut qu'un tel courant d'idées aille s'alimenter à quelque source de vérité ». Or, veut-on dire que l'exercice d'une profession suppose toujours des connaissances spéciales, que chaque négoce a ses règles, différentes comme le produit auquel il s'applique, et par conséquent variées à l'infini, qu'il exige au moins autant la connaissance des hommes que la connais-

sance des choses, et partant, qu'il requiert des qualités d'ordre psychologique auxquelles aucun enseignement ne saurait suppléer, enfin qu'il vit de décisions et d'esprit d'initiative, de jugement, de hardiesse?

Rien de plus exact.

Comme tous les autres enseignements, l'enseignement commercial ne constitue qu'une instruction, c'est-à-dire une initiation à certaines connaissances, dont la possession ne saurait exclure, ni la nécessité d'un certain savoir-faire, que seule la pratique est capable de donner, ni celle d'une certaine adaptation de ces connaissances au but particulier qu'on poursuit, laquelle suppose une certaine expérience, ni enfin la haute importance de ces qualités individuelles qui sont presque toujours le nerf des grands succès.

Et que l'instruction ne puisse à elle seule suppléer à tout cela, c'est certain.

La question est de savoir s'il est possible, par le moyen d'un enseignement didactique, de préparer l'agent économique à l'accomplissement de sa tâche, telle qu'elle se présente à lui dans la vie, et de lui inculquer, à un degré supérieur les qualités précises qu'elle met en œuvre. Or, il ne semble guère permis de répondre autrement que par l'affirmative, si on veut bien observer que tout ce qui doit se savoir peut s'apprendre et s'apprend plus vite et plus sûrement avec méthode que par routine et au hasard.

Il est évident qu'entre plusieurs commerçants, le plus apte aux affaires est celui dont les connaissances étendent l'horizon et la puissance d'action, qui découvrent les débouchés nouveaux, lui suggèrent de nouveaux procédés de vente, et lui permettent de s'adapter avec souplesse à l'état changeant des marchés.

Et d'ailleurs, les apologistes de la pratique ne s'entendent pas sur la portée du mot.

M. P. Gregorius (1), professeur à l'Athénée royal de Tournai, définit la pratique de façon humoristique :

« La pratique! voilà la seule, la vraie, la véritable éducation commerciale. Pour la plupart, avoir la pratique épuivait à ceci : être resté assis, chaque jour, pendant un nombre d'heures déterminé, au pupitre d'un bureau de commerce. Ecrire des mois durant les mêmes adresses, pratique; faire des additions, pratique; tracer des lignes, pratique; folioter le copie de lettres, pratique. »

Les amis de la pratique considèrent que chaque commerçant doit rester à tout jamais confiné dans sa spécialité.

Ils ne tiennent pas compte que sa spécialité peut disparaître, que les modes de la traiter peuvent varier du jour au lendemain.

Or, le commerçant doit être prêt à s'adapter à tou-

(1) Gregorius : De l'enseignement commercial dans les athénées royaux de Belgique.

tes les transformations nécessités par la concurrence et par les changements de besoin. Il n'y sera apte que s'il a des connaissances générales.

La spécialisation est indispensable, mais elle doit toujours être dominée par des connaissances et des idées générales.

Des individus spécialisés deviennent étrangers à tous les faits de l'univers qui ne les concernent pas. Mettez en présence quatre ou cinq spécialisés : ils seront aussi incapables de se comprendre que s'ils parlaient chacun une langue étrangère aux autres.

Chacun d'eux est incapable de relier ses notions aux phénomènes d'ordre différent et souvent de les relier les unes aux autres.

Mieux inspirés sont ceux qui soutiennent que l'enseignement commercial destiné à former des chefs doit être à la fois pratique et supérieur. Pratique, parce qu'il doit avoir pour base l'observation des faits; supérieur, parce qu'il tire de cette observation une méthode. Bref, ce qui est nécessaire, c'est l'apprentissage méthodique de la réalité.

Malheureusement, cette nécessité — malgré les transformations modernes de l'économie — n'est pas encore apparue à beaucoup.

L'enseignement technique a éprouvé quelque difficulté à acquérir sa pleine indépendance. Longtemps, en effet, le Ministère de l'Instruction publique a revendiqué l'enseignement technique et notamment

l'enseignement commercial comme une partie intégrante de son domaine.

Revendication dangereuse, car, par son caractère même, ce ministère devait être porté à lui assigner, à côté de la culture générale, considérée comme primordiale, un rôle tout à fait subordonné.

Mais, là aussi, le principe de la spécialisation a finalement triomphé, et c'est aujourd'hui le Ministère du Commerce qui préside à cet enseignement.

Mis d'abord, et sans lutte, en possession de la direction des écoles techniques du degré supérieur et du degré secondaire, il a partagé quelque temps avec le Ministère rival, celles des Ecoles manuelles d'apprentissage, dont le type avait été créé, au degré primaire, par la loi du 11 décembre 1880.

Puis la loi du 26 janvier 1892 a placé sous son autorité exclusive, les nouvelles Ecoles pratiques de commerce et d'industrie, et, en 1900, le rattachement à ce département des Ecoles nationales professionnelles et des Ecoles professionnelles de la Ville de Paris a consacré définitivement la légitimité de ses prétentions, sans cependant faire cesser complètement la concurrence universitaire.

Nos grandes Universités résolues à ne plus se confiner comme jadis dans leur œuvre scientifique, mais à faire servir, au contraire, leurs travaux et leurs connaissances au développement économique des régions où elles ont leur siège, s'appliquent avec une ardeur et un succès croissants à enseigner, dans les

Instituts les plus variés, les diverses techniques qui relèvent de leurs Facultés, et il s'est produit une floraison vraiment remarquable d'établissements qui concourent, dans d'excellentes conditions à la diffusion du haut enseignement professionnel.

L'enseignement commercial est-il pécuniairement encouragé par les pouvoirs publics, et dans quelle mesure?

Consultons, pour répondre, les documents officiels. A ce sujet, la lecture des discussions parlementaires est parfois pénible.

On ne saurait trop rendre hommage au mérite d'hommes comme le regretté Jules Siegfried et M. Modeste Leroy qui, au milieu de parlementaires parfois hostiles, souvent indifférents sinon ironiques, ont su « arracher » — combien difficilement! — quelques subsides en faveur d'un enseignement indispensable.

Quel chiffre atteignent ces subsides? 238,100 francs en 1904, 298,100 francs en 1906; 323,100 francs en 1907; 428,100 francs en 1910; et 458,100 francs actuellement.

C'est bien peu; et c'est avec raison que M. Delombre a écrit dans le *Temps* « quelque désireux que soit le Ministre de remplir convenablement la charge qui lui est confiée, on sent dans ces conditions, quels regrets il doit avoir souvent de son impuissance. »

En voulons-nous un exemple? Une école normale d'enseignement technique est reconnue urgente.

Elle était organisée et devait s'ouvrir en octobre 1911.

« Tout était prêt, a raconté M. Jean Dupuy en réponse à une interrogation de M. Modeste Leroy. Les programmes étaient arrêtés et les professeurs désignés, lorsque à la dernière minute, je me suis heurté à des difficultés d'ordre pécuniaire qui m'ont arrêté. »

Quelle somme faisait donc défaut?

Le Ministre l'indique : « J'ai dû pour une somme de 40,000 francs renoncer à mon projet, sous peine d'outre-passer mes droits et d'engager des crédits dont je n'avais pas la disposition. »

La Chambre refusa les 40,000 francs, et tout dût être recommencé, heureusement, cette fois, avec succès.

Au point de vue financier, les particuliers ont fait tout ce qu'ils pouvaient faire : M. Paris, inspecteur général de l'enseignement technique, le reconnaît d'ailleurs.

C'est maintenant à l'Etat de marcher de l'avant.

CHAPITRE III

Les tendances de l'Enseignement Commercial

Les tendances de l'enseignement commercial se sont manifestées au « Congrès International de l'Enseignement commercial de Budapest », en septembre 1913.

Une très haute question de principe a dominé presque toutes les séances du Congrès : Dans quel esprit doit être conçu l'enseignement commercial? Doit-il être exclusivement un enseignement technique, une instruction professionnelle, ou doit-il offrir aux jeunes gens une préparation intellectuelle complète? On est heureux de constater que dans l'ensemble des discussions, on a évité cette sorte d'utilitarisme grossier qui fut mis à la mode il y a quelques années par les enthousiastes d'une soi-disant éducation « anglo-saxonne » qu'ils n'avaient pas comprise, ne l'ayant vue que de l'extérieur.

M. le Dr Stegemann a fort bien montré que si l'on doit se réjouir des améliorations apportées à la préparation technique des élèves, et d'un enseignement plus pratique des langues vivantes, il ne faut pas

négliger pour cela ce qui touche à la culture générale des étudiants.

En fait, la pratique et la théorie sont inséparables, et M. le Dr Weyermann, de l'Université de Berne, a recommandé avec raison de compléter l'enseignement économique par des investigations pratiques, même dans l'enseignement universitaire : c'est en effet le dernier des domaines où il soit permis de raisonner sur des abstractions.

Mais encore faut-il avoir une formation intellectuelle qui rende possible l'examen critique des faits et la recherche de leurs conséquences.

Cette formation pratique et élevée doit être en premier lieu celle des maîtres. M. le Dr J. C. Kreibitz, Inspecteur général de l'Enseignement commercial autrichien, a fait un tableau excellent du « professeur idéal pour les matières commerciales ».

Il aurait pu citer Montaigne et dire qu'il voulait que ces maîtres eussent plutôt une tête bien faite que bien pleine; ainsi ils auront sur leurs élèves cette influence morale sans laquelle il n'est pas d'éducation possible.

Le professeur commercial doit être un homme de son temps, observant directement l'évolution du négoce mondial, se tenant au courant de tout ce qui touche les affaires, connaissant les pays étrangers pour les avoir visités. Evidemment, c'est là un idéal, du moins c'est un idéal vers lequel on doit toujours tendre.

Mais qui formera ces maîtres?

Et voici la grande discussion sur les mérites réciproques des Universités et des Ecoles supérieures de commerce.

M. le Dr Rado, de Kôvesligethy, directeur de l'Ecole normale supérieure de commerce de Budapest, expose le système hongrois, qui exige un diplôme universitaire et des études commerciales supérieures ».

Dans les Ecoles supérieures de commerce française, aucune mesure légale ni réglementaire n'a été prise pour la formation du personnel enseignant. . .

C'est que les établissements de cette catégorie sont dus à l'initiative privée, le plus souvent à l'initiative des Chambres de commerce.

L'Etat, après qu'il les a reconnus, se borne à y exercer un droit de contrôle.

Les professeurs sont choisis par les directeurs et les conseils d'administration, qui soumettent leurs choix à l'agrément du ministre du commerce.

Les origines de ces professeurs sont très diverses.

Pour M. Coquentin, professeur honoraire à l'Institut commercial de Paris, notre enseignement a besoin d'être complété par une initiation à l'art commercial que peuvent seuls donner ceux qui pratiquent réellement, journellement, constamment le commerce.

Des causeries faites dans nos Ecoles par des négociants auraient, outre leur valeur intrinsèque incon-

testable, l'avantage de mettre en rapports les élèves et ces négociants.

D'autre part, les procédés, les documents, toute la partie écrite du commerce enseignée dans nos écoles gagnerait en actualité, authenticité, rapidité et exactitude.

En 1904 déjà, au Congrès international de l'enseignement technique, M. Coquentin a traduit sa manière de voir par le vœu suivant :

« Le Ministre du commerce, par l'entremise et sur la présentation des directeurs des Ecoles supérieures de commerce, fera appel au concours gracieux de notables commerçants de tout ordre, armateurs, banquiers, commissionnaires, courtiers, importateurs, etc... pour instituer pendant tout le cours de l'année scolaire des causeries familières faites par eux sur l'ensemble de leurs transactions habituelles.

Ces cours, obligatoires pour tous les élèves, auront pour objet de stimuler le goût du commerce et de faire connaître pratiquement toutes les opérations de l'échange universel.

Les commerçants ainsi désignés porteront le titre de professeurs délégués de l'enseignement technique.»

Le vœu exprimé par M. Coquentin n'a été que partiellement exaucé. Si, çà et là, des négociants donnent dans les écoles des conférences sur la pratique du commerce, on ne trouve nul part et à proprement parler, une « organisation » de ces cours.

D'autre part, on arrive à l'unité de conception dans

une branche essentielle des études commerciales, la géographie économique, qui a fait l'objet, au congrès de septembre 1913, de deux rapports, de MM. Junod et Goblet.

L'un et l'autre considèrent la géographie économique comme autre chose qu'une simple étude de faits nécessaires à connaître.

Il ne faut point la limiter à une nomenclature, moins encore à une vague description des pays et des produits.

Nul enseignement ne doit et ne peut être plus vivant, et la géographie économique est inséparable de cette science nouvelle, passionnante entre toutes, qui s'appelle la géographie humaine.

M. Junod recommande encore de commencer par l'étude « du pays dans lequel on se trouve, pour s'étendre ensuite aux pays voisins, puis aux contrées plus éloignées ».

Et les deux rapporteurs concluent, M. Junod : que la tâche du professeur de géographie est de « former des hommes d'action, doués d'un jugement sûr et juste » ; M. Goblet : « qu'il s'agit de former des hommes trop bien documentés pour accueillir les décevantes chimères, trop au fait des idées générales pour se contenter de pauvretés pseudo-scientifiques. »

Au point de vue de l'enseignement de la géographie, il faut signaler l'initiative heureuse de l'Ecole supérieure de commerce de Lyon.

Depuis 1910, le cours de géographie commerciale

est accompagné de projections lumineuses. On a depuis longtemps cherché dans divers ordres d'enseignement à utiliser cette méthode pour illustrer les développements donnés par les professeurs, mais jusqu'ici les projections photographiques nécessitaient l'obscurité et présentaient ainsi un certain nombre d'inconvénients. Cette difficulté a été résolue depuis peu par la découverte de procédés qui permettent de faire les projections en plein jour, sans modifier aucunement les conditions d'éclairage normal d'un amphithéâtre.

On voit quel concours, quel intérêt, quelle vie cette innovation donne à un cours de géographie commerciale. Elle remplace dans une certaine mesure les voyages des élèves; elle leur fournit un enseignement par les yeux, qui complète avec fruit les explications orales. Les étudiants voient défiler devant eux des photographies illustrant les phénomènes géologiques, les exploitations des richesses minérales et agricoles, les grandes industries, les voies de communications, les ports, les marchandises, etc...

« Grâce aux projections, dit M. Groffier, professeur de géographie à l'Ecole de Lyon, les usines et les manufactures les plus fermées s'ouvriront devant les étudiants; les travaux industriels dont les gens de métier seuls ont une connaissance précise leurs deviendront familiers dans tous leurs détails. Ils verront les ouvriers à l'œuvre dans les grands établissements métallurgiques du Creusot, dans les verreries

de Rive-de-Gier, dans les savonneries de Marseille, dans les beurrieres de Normandie, dans les sucreries du Cambrésis, les abattoirs de Chicago, etc...

Et l'industrie minière n'aura plus de secrets pour eux. Ils descendront dans les galeries houillères de Saint-Etienne, dans les sulfates de Sicile, dans les champs de diamants du Cap, dans les ardoisières de Trélazé, dans les nitreries du Chili, dans les phosphatares de Gafsa, dans les mines de sel gemme de Wieliczka, dans les blanches carrières de Carrare, etc.

Ils verront des rizières, des champs d'alfa, des cafétérias, des palmeraies, des vanilleries, des bananeraies, des houblonnières, des champs d'ananas, des cacaoyers, des cannes à sucre, des pépinières d'arbres à thé ou à quinquina, etc...

Sans images, comment donnera-t-on une idée exacte de l'outillage d'un grand port moderne ou des railways aériens de New-York, ou de ces miraculeux tours de force de l'art de l'ingénieur qui s'appellent le viaduc de Garabit, le Forth Bridge, les ponts de Broecklin? Sans images, comment donnera-t-on une idée claire du si curieux ascenseur pour bateaux des Fontinettes et du mécanisme du Tower Bridge?

Mais dans cette section des voies et communications c'est surtout sous forme de croquis cartographiques précisant les grandes lignes de transit qu'intervient la projection lumineuse. Ainsi donc, à quelque point de vue que l'on se place de l'horizon géographique,

on ne voit que des avantages résulter de l'emploi des projections.

Choisies judicieusement, c'est-à-dire non pour leur valeur pittoresque, mais pour leur valeur expressive et instructive; les vues photographiques deviennent d'inappréciables auxiliaires de l'enseignement oral. Elles parlent aux yeux infiniment mieux que le meilleur professeur ne peut parler aux oreilles. Elles épargnent à l'élève la fatigue des descriptions trop touffues, d'explications trop longues. Enfin, elles rehaussent le cours et l'embellissent d'un charme artistique qui n'est point à dédaigner.

A côté des photographies, sur l'écran lumineux, prendront place des croquis cartographiques destinés à mettre en valeur les traits caractéristiques essentiels des régions décrites, des profils de terrains, des coupes, des schémas, des diagrammes traduisant les divers faits géographiques intéressant directement la vie économique.

Ainsi vérifié, éclairé, embelli, précisé, un enseignement géographique atteint l'idéal. »

M. Pagnon, président du Conseil d'administration de l'Ecole de Lyon, qui a eu le premier l'idée de cette innovation, conseille avec raison à toutes les Ecoles de commerce de prendre les clichés relatifs à leurs régions.

Ces clichés feraient ensuite l'objet d'un échange international.

Le même procédé peut être appliqué au cours de technologie des marchandises.

L'éducation commerciale qu'il convient de donner aux femmes fut étudiée d'une manière remarquable dans le rapport de Mme Gerhardt, de Budapest. Elle posait la question de principe : « Les Ecoles supérieures de commerce doivent-elles être organisées d'une manière différente pour les jeunes gens et les jeunes filles ? »

Et voici sa conclusion : « Dans l'intérêt du progrès général de l'évolution économique et de l'affranchissement du travail féminin, il est nécessaire et à souhaiter que chaque Etat accorde, selon les dispositions particulières à chaque pays, dans les Ecoles de Commerce, une éducation théorique et pratique absolument analogue aux garçons et aux filles. »

Douze orateurs prirent la parole sur ce sujet. Dans l'ensemble, tous reconnurent qu'il n'y a nulle raison pour que la femme ne soit pas placée dans une situation d'égalité parfaite avec l'homme.

La femme moderne a fait mieux que de s'émanciper. Par son labeur persévérant, par les preuves qu'elle a données de sa puissance de travail et de pensée, elle a conquis le droit de n'être plus traitée comme un être inférieur, de n'être plus attachée à une condition sociale surannée.

Dans cette occasion, M. Delombre résuma le débat en cette formule : « Si la femme doit prendre part

comme l'homme à la lutte économique, elle a le droit qu'on lui donne les mêmes armes qu'à l'homme. »

Et il ajouta avec quelque mélancolie : « Mais combien je préférerais que la femme ne fut pas obligée de se lancer dans cette lutte. »

Ces paroles eurent tel succès qu'un professeur de l'Ecole supérieure de commerce de jeunes filles de Budapest, Mlle F. Peisnèr se leva et dit : « Au nom de toutes les femmes inscrites pour la discussion, je renonce à la parole : M. Delombre vient d'exprimer notre pensée à toutes avec infiniment plus d'autorité que nous ne pourrions le faire. »

En ce qui concerne l'organisation générale de l'enseignement commercial et la législation qui le régit, il s'en faut de beaucoup que les différents pays soient au même degré de l'évolution qui se produit partout.

L'enseignement pratique du « Bureau commercial » ne s'est pas généralisé; celui des langues étrangères par la méthode directe et l'emploi de vocabulaires pratiques est en progrès.

L'enseignement par les yeux est encore peu pratiqué, faute de fonds autant qu'on en puisse juger. De même, il reste beaucoup à faire pour organiser les bibliothèques et les musées.

Des bourses de voyage à l'étranger sont créées. L'échange interfamilial se développe lentement, mais l'échange d'employés volontaires ne se pratique nulle part. Les diplômes professoraux sont l'objet de régimes distincts dans chaque pays.

C'est surtout pour le placement des anciens élèves que la France occupe le premier rang, grâce aux Associations d'anciens élèves et à l'Union d'Associations que les autres pays commencent à imiter.

Enfin, un peu partout, l'enseignement commercial pour les jeunes filles, les cours du soir et les cours d'adultes tendent à se développer.

Ce fut M. Edward Cleveland Stevens, le distingué organisateur du Cours d'Expansion de Londres, qui exposa les difficultés que rencontre encore en Angleterre l'enseignement commercial. Sans doute, on commence à en comprendre l'utilité. Mais le mouvement n'a pas encore atteint les sphères officielles. Et le dévoué représentant anglais de la Société internationale est venu au Congrès à titre personnel, le gouvernement anglais, presque seul en Europe, ne s'étant pas fait représenter officiellement au Congrès.

M. le professeur Buonocore, qui dirige l'Ecole supérieure de Riposti, a mis en lumière le développement de l'enseignement commercial en Italie.

Un rapport de M. Rucabado étudie les Ecoles mercantiles catalanes de Barcelone, tandis que M. le professeur Garcia Molins montre la place qui revient à l'enseignement commercial dans les études primaires.

L'enseignement commercial grec fit l'objet d'un rapport de M. le Consul Rhousopoulos.

De toutes ces communications, il résulte que l'enseignement commercial se développe maintenant dans

tous les pays avec une intensité digne de la plus grande attention.

Quels sont les procédés d'enseignement commercial? La plupart des communications spécialement pédagogiques sont inspirées par le désir de donner à l'enseignement un caractère plus pratique.

M. Mario Alberti (de Trieste) et M. Radvangi (de Budapest) souhaitent que l'on fasse lire les journaux commerciaux et les revues économiques aux élèves en les commentant de manière à leur permettre d'utiliser eux-mêmes ces sources de documentation si précieuses pour les affaires.

M. Polaczek, directeur du Handelsgymnasium de Kristiania, s'intéresse aux moyens instinctifs d'enseignement, qui seront l'objet d'une exposition spéciale en 1914, à Leipzig. Les musées d'échantillons, les services de vues pour projections, etc..., lui paraissent des auxiliaires indispensables pour un enseignement vraiment pratique.

Ces objets d'enseignement, de même que les livres et que les revues, devraient être groupés en collections méthodiques, et il y aurait lieu d'échanger ces collections non seulement entre écoles d'un même pays, mais aussi et surtout entre écoles de pays différents.

Tel est le but du Service International des Echanges qui s'organise à Bruxelles et dont l'Inspecteur général belge, M. Paul Wauters exposa le fonctionnement dans une réunion spéciale.

C'est là une question de grosse importance, sur laquelle on reviendra certainement dans les prochains Congrès.

L'enseignement des langues étrangères ne fut l'objet que d'un seul rapport, celui de M. le professeur, R. Frijters, d'Anvers.

Toute langue étrangère doit être enseignée d'une manière vivante. Que l'élève commence par être initié à la langue pratique.

Ensuite, il étudiera la langue des affaires; n'est ce pas ce qui se passe tout naturellement pour la langue maternelle? On apprendra cette langue par la lecture des ouvrages spéciaux, des journaux et des revues.

Enfin, on procédera à un enseignement intensif d'une langue pendant un ou deux semestres. C'est seulement ensuite qu'il faudra passer à un autre idiome.

Ce dernier conseil ne saurait évidemment être suivi dans nos Ecoles supérieures de commerce françaises, qui ne comptent que deux années de scolarité.

Le Congrès a aussi étudié la question de l'enseignement commercial « post-scolaire ». L'enseignement commercial, surtout quand il s'agit de jeunes gens qui n'ont fait que des études secondaires, ou même primaires, doit-il abandonner l'employé entré dans les affaires? M. le conseiller Székaes, de Budapest, ne le pense pas.

L'enseignement secondaire commercial doit s'attacher non seulement à donner à ses élèves une formation technique, mais encore à les préparer à continuer

seuls ou dans les cours du soir, leur instruction, une fois entrés dans la vie active, et nous voici ramenés à la grande question de la culture générale. Il est de l'intérêt des patrons de donner à leurs jeunes employés les loisirs nécessaires pour compléter leur instruction commerciale. Et l'on doit multiplier les cours et les bibliothèques qui aideront les jeunes travailleurs. C'est aussi l'opinion de M. Landeis, de Vienne; en ce qui concerne les voyageurs de commerce.

Somme toute, la préoccupation dominante, c'est la culture générale des esprits. Il ne s'agit pas seulement de faire des employés ou des négociants. La grande œuvre à réaliser, c'est de préparer des hommes.

Tous les sujets pédagogiques, malgré leur aspect très spécial, contiennent la même pensée.

Et cette pensée s'impose dans le moment précis où l'on voit l'enseignement commercial devenir une grande puissance éducatrice dans tous les Etats.

Il en résulte une orientation nouvelle de la méthode d'enseignement. Les études étroites ont été expérimentées, et les voici condamnées. On veut maintenant que les grandes idées générales soient révélées à nos jeunes gens.

Et cela n'est pas seulement une transformation pédagogique : c'est une grande évolution de la pensée. C'est le retour de tous les peuples à la méthode, à la pensée françaises.

CHAPITRE IV

Comment initier les élèves à la pratique commerciale ?

Les bureaux commerciaux

Les adversaires de l'enseignement commercial soutiennent que le commerce ne s'apprend que derrière le comptoir et dans le bureau, par la pratique journalière seulement.

Ils ajoutent : Enseigner la comptabilité, c'est enseigner à enregistrer et à surveiller les opérations, mais ce n'est que bien faiblement inciter à les concevoir.

Vous faites des comptables, mais non des commerçants, affirment-ils. Vous ne faites pas naître l'amour du commerce, vous ne faites pas se développer l'esprit d'entreprise.

Nous voyons dans le monde commercial que souvent les meilleurs comptables font de piètres négociants, car l'esprit comptable n'est pas l'esprit commercial proprement dit : En vertu de sa faculté principale qui est l'exactitude, il modère et réprime plutôt l'amour des entreprises, lesquelles comportent toujours une certaine quantité d'aléas, de chances, de hasards.

Ce qui manque le plus, ce ne sont pas les bons employés, les bons comptables, ce sont les bons négociants dont l'esprit synthétique sache concevoir et mener à bien les vastes entreprises, les opérations lointaines, les affaires de longue haleine.

Votre haut enseignement commercial demeure trop loin de la pratique; il le faudrait plus vivant, plus actuel, plus expérimental.

Ces critiques ont pu avoir quelque valeur. Mais les méthodes modernes, il faut le reconnaître, développent chez nos jeunes gens le goût réel des affaires, l'amour des entreprises.

D'autre part, le caractère de l'enseignement de la comptabilité s'est radicalement modifié. Il ne lui suffit plus de faire de l'élève une bonne « machine à enregistrer ». Ses visées sont plus hautes, dans l'enseignement commercial supérieur s'entend : il s'agit d'éveiller chez l'étudiant l'esprit d'initiative, d'organisation; par l'observation, il doit savoir choisir entre les méthodes après l'analyse, la synthèse : c'est ainsi qu'on prépare des chefs.

Du reste, tout le monde reconnaît aujourd'hui que l'enseignement commercial doit initier les jeunes gens à la pratique commerciale.

Il n'y a de divergences d'opinions que sur l'importance que doit avoir dans les Ecoles supérieures de commerce l'étude de la comptabilité et des questions connexes.

Les uns prétendent que l'enseignement supérieur a

pour objet de former des chefs et ne doit pas s'attarder aux connaissances nécessaires à des employés.

Les autres rappellent que pour savoir commander, il faut d'abord connaître à fond le métier de simple soldat.

De cette manière différente d'envisager les choses est née ce qu'on pourrait appeler la querelle du « bureau commercial.

A leur enseignement théorique de la comptabilité et des calculs de toutes sortes auxquels donnent lieu les opérations commerciales et financières, les Ecoles supérieures de commerce doivent-elles joindre un cours pratique appliquant ces notions théoriques aux opérations d'une maison de commerce ou de banque; ou à leur enregistrement comptable dans une série de registres tenus par les élèves, comme s'ils faisaient partie en réalité d'une Société commerciale?

En quoi ce cours doit-il consister, quelle importance doit-il avoir?

La question est encore discutée.

« Dès l'origine, dit M. Léautey, deux tendances contraires se sont manifestées dans la pédagogie de l'enseignement commercial : l'une portant vers les études purement théoriques, comme à l'Ecole supérieure de commerce de Paris, l'autre accusant des préférences pour les études plutôt pratiques, comme à l'Institut supérieur de commerce d'Anvers.

En France, c'est dès la fondation de l'Ecole supérieure de commerce de Mulhouse — copiée sur celle

d'Anvers — que ces deux tendances devinrent nettement tranchées et que la scission s'opéra dans les méthodes d'enseignement. »

En réalité, le plus haut degré de l'enseignement commercial doit revêtir deux caractères : Il doit être supérieur, parce que, à notre époque de progrès, où le niveau de l'instruction s'est élevé de tous côtés, il faut que l'enseignement commercial soit basé sur un enseignement général scientifique aussi complet que le permettent les ressources des écoles et l'état d'avancement des sciences.

Il doit être pratique : c'est-à-dire tirer ses méthodes de l'observation directe des faits, des réalités.

L'enseignement commercial supérieur, s'il doit faire connaître à l'élève, pour l'instruire, les diverses manières d'opérer, doit aussi leur signaler celles qui sont irrationnelles et vicieuses. Ainsi édifié, l'élève sera plus tard à même de faire un choix raisonné.

Dans la thèse de M. Léautey, qui semble devoir triompher, il faut montrer et faire étudier aux élèves de vraies maisons d'industries et de commerce, de vrais comptoirs, de vraies transactions, de vrais livres de commerce, de vrais bilans.

Il faut mettre sous les yeux des élèves des monographies comptables et administratives prises sur le vif des affaires bien conduites de l'industrie et du commerce.

Ces monographies de détail des maisons de commerce seraient analysées, synthétisées, expliquées au moyen de graphiques et de légendes.

Les exercices pratiques, puisés dans ces matériaux réels de commerce, industrie, banque, agriculture, grandes administrations, intéresseraient l'élève, parce qu'ils répondraient à la réalité.

Par ces monographies, l'étudiant embrasse d'un coup d'œil l'organisme comptable et les services divers d'une entreprise quelconque.

Il suit la filière de l'enchaînement des écritures, de leur équation, de leur centralisation, de leurs résultats.

L'attention, d'abord localisée sur les travaux de détail, s'élèverait bientôt aux conceptions d'ensemble.

Après quoi, l'élève se formerait peu à peu aux comparaisons entre les diverses organisations comptables et administratives qu'il aurait sous les yeux.

Ces idées ont été reprises au Congrès de Vienne, de septembre 1910.

« De la discussion qui s'est produite à cet égard — écrit M. Renouard dans un rapport particulièrement intéressant — s'est plutôt dégagée cette opinion que la comptabilité étant un art beaucoup plus qu'une science, on ne pouvait arriver à concevoir ses opérations qu'en les réalisant par la pratique même et surtout dans nos Ecoles supérieures de commerce. »

Ceci posé, une autre question s'est vue également discutée avec ampleur : celle de savoir en quoi doit consister un cours de comptabilité.

De tous les systèmes mis en lumière, celui qui a paru réunir le plus de suffrages a été celui du « bureau

commercial », non pas ce bureau que certaines écoles primaires commerciales résument en un local, divisé en compartiments portant les noms divers : caisse, bureau, titres, marchandises, etc..., dans lequel il s'agit avant tout de dégrossir en quelques semaines des jeunes gens désirant un emploi modeste dans une maison de commerce ou de banque, mais au contraire la méthode consistant à faire tenir par chaque élève les livres de comptabilité qu'il rencontrera plus tard dans toute maison de commerce.

De l'avis du plus grand nombre, cette méthode a paru être celle qui rattache le plus l'école à la pratique du commerce, dans laquelle l'élève apprend l'organisation pratique d'une maison en faisant les opérations quotidiennes, et qui lui fait connaître le langage et les usages commerciaux, lui donnant en même temps des habitudes d'ordre, d'exactitude, de précision.

Il y a diverses façons d'envisager le bureau commercial.

On peut distinguer : le système de la diversité des opérations avec initiative laissée aux élèves; celui de la diversité sans initiative; et celui qui comporte l'unité des opérations sous la direction essentielle du maître.

Dans certains cours, où l'on adopte le système de la diversité, laissant en outre à chaque élève le soin de fonder une maison de commerce, dont il a la direction, les opérations peuvent être purement imaginatives et au gré des étudiants auxquels on a laissé

le soin d'en faire un choix déterminé, ou bien elles peuvent être basées sur des documents que le professeur remet aux élèves sous la forme de journaux commerciaux de provenances diverses ou de circulaires identiques à celles que reçoivent les négociants.

Ce système a l'avantage de faire connaître aux élèves où se trouvent les documents qui leur servent de guides.

Dans d'autres cours, où l'on adopte le système de la diversité, mais sans initiative, certains professeurs limitent le nombre des maisons représentées à deux, l'une faisant le commerce à l'intérieur, l'autre se livrant exclusivement à l'exportation; d'autres encore divisent les élèves en sections d'employés affectés chacun à une besogne spéciale (correspondance, tenue du facturier et expédition des factures, tenue des registres ou des livres élémentaires, bilan, etc...), en faisant alterner les étudiants au cours de leur scolarité d'une section dans une autre.

Ici encore, on peut estimer que ces deux méthodes ont leurs avantages; la première, en initiant les étudiants à la pratique des affaires dans la monnaie des pays avec lesquels ils se mettent fictivement en relations; la seconde, en rompant les élèves à la tenue stricte, durant un temps déterminé, de toute la série des livres comptables du commerce : les divers congrès semblent encourager la fusion des deux méthodes.

Dans d'autres cours enfin, où les élèves font tous

les mêmes opérations — ce qui oblige à redoubler la surveillance pour empêcher les plus faibles de copier sur les plus forts — certains professeurs supposent une maison de commerce toute faite dont ils continuent les opérations; d'autres, au contraire, la créent eux-mêmes, au besoin avec un mouvement de comptabilité se terminant par un inventaire et un bilan; d'autres enfin varient plusieurs fois dans le courant de l'année les données de cette comptabilité, traitant successivement au cours de la scolarité les affaires de maisons de commerce de diverses catégories.

Comme bureau commercial modèle, on peut citer celui de l'Ecole de Pittsburg (1).

Le Bureau commercial de l'Ecole de Pittsburg.

Ce bureau rappelle les « offices » cossus des grandes banques et, à l'illusion du mobilier, s'ajoute l'illusion de l'activité zélée des élèves, allant et venant, discutant et concluant leurs affaires avec les firmes et banques scolaires placées dans la salle.

Derrière des guichets prennent place les élèves qui, investis du rôle de banquiers et d'employés de banque, tiennent les livres et font la correspondance afférente à leurs opérations.

Dans la salle sont installés les chefs de maison, les représentants des magasins de gros et les inter-

(1) M. Omer Buyse : Méthodes américaines d'Education générale et technique.

médiaires du commerce de toute catégorie. Une grande animation règne dans la salle.

Des élèves-commerçants se rendent au guichet de la banque pour escompter des liasses d'effets qui leur ont été remis par leurs clients-élèves; ils en touchent le montant en numéraire (simili-billets de banques) ou ils en font verser le montant à leur compte-courant.

Un commissionnaire en marchandises élève négocie une ouverture de crédit et donne comme gage hypothécaire sa maison. Des marchandises, des factures et effets de commerce s'échangent entre la maison de gros et les élèves-détaillants; toutes les écritures sont tenues et les correspondances sont libellées, copiées et échangées dans les formes commerciales requises. La salle donne l'image de la vie des bureaux et l'activité, quoique roulant sur des opérations fictives, présente un caractère de réalité surprenante.

A l'école de Pittsburg, ces travaux se déroulent suivant un plan particulièrement intéressant, dont voici les grandes lignes. Au cours d'une année d'études, les élèves se sont rendus maîtres de la théorie des méthodes d'établissement de documents commerciaux; ils se sont familiarisés avec l'usage et la valeur des divers livres et possèdent des notions sérieuses de la législation, des contrats, de l'anglais pratique, des calculs commerciaux...; ils ont été mis

au courant des opérations et de la technique fondamentale des affaires.

L'année suivante, ils abordent les vrais travaux de comptabilité dans le bureau commercial; ils y mettent en pratique leurs connaissances en combinant et en exécutant systématiquement une série de transactions répondant à la marche normale des affaires.

On peut assimiler ces travaux à ceux du laboratoire; des difficultés d'ordre commercial sont opposées aux élèves à chaque pas; ils les résolvent par leurs propres moyens; cette méthode excite chez eux l'effort individuel, la vivacité, l'attention ainsi que l'action énergique et ils deviennent sûrs d'eux-mêmes.

L'organisation matérielle du bureau caractérise nettement le système.

Les pupitres sont disposés en groupes qui représentent des villes; un plan renseigne sur les rues, les numéros des maisons, la grandeur des lots de terrain, leur valeur, etc.

Les élèves possèdent ainsi les éléments nécessaires pour dresser des actes, des contrats d'hypothèques, des baux, etc..., qui interviennent dans leur correspondance d'affaires et servent de base aux documents à rédiger. Dans chaque ville fictive, il y a deux maisons de commerce. Il existe un groupe de pupitres qui figure un comptoir immobilier où l'on peut louer des magasins, des maisons, des ateliers, ache-

ter ou vendre des propriétés, effectuer des assurances, acheter ou céder des hypothèques, etc... Un troisième groupe forme l'agence d'entreprises commerciales; les élèves lui vendent et achètent des marchandises en gros et en détail; elle est dirigée pendant un mois par un caissier, un fondé de pouvoirs, un comptable et un employé chargé des transports maritimes et des assurances. La maison de commission, figurée par un quatrième groupe, est desservie par d'autres élèves qui reçoivent et expédient des marchandises pour le compte de commerçants ou en compte de participation. Un élève est chargé de la gestion d'une firme qui consigne également des marchandises et les revend pour son propre compte. Un caissier, un comptable et un commis aux entrées sont employés dans ce bureau.

On ne saurait pas pousser plus loin le caractère pratique des opérations fictives. L'école veut que son enseignement reste à la hauteur des méthodes modernes. Elle a sollicité et obtenu de quelques importants commerçants de Pittsburg l'autorisation pour ses élèves de visiter leurs bureaux et magasins, et d'examiner les livres; ils suivent les opérations d'au moins quinze maisons importantes de la place, qui s'occupent de représentation, de consignation, d'un commerce propre, etc...

Une banque nationale est le complément obligé de cette communauté commerciale scolaire. Les étudiants l'ont créée. Elle est dirigée par un caissier

principal ayant des sous-caissiers, un employé à l'escompte et un messenger:

La banque emploie les mêmes livres que ceux qui sont en usage dans les banques de la ville, c'est-à-dire le grand livre et les livres de comptes-courants, le livre d'escompte ou portefeuille, le livre d'encaissements, le livre de fonds publics, le livre de signatures, etc...

La Banque émet des certificats de dépôts et des chèques sur sa caisse; elle certifie les chèques, émet des billets au porteur et alimente aussi en monnaie fiduciaire les opérations commerciales. Ce n'est pas tout. Voici un groupe figurant la compagnie de transports qui, d'après le modèle de celles qui existent partout aux Etats-Unis, délivre les marchandises dans toutes les villes représentées dans la communauté commerciale, dresse des lettres de voiture, fait des encaissements après réception des colis.

Enfin, un bureau de poste desservi par des élèves assure le transport des correspondances des bureaux aux commerçants de l'école et réciproquement. . .

Chaque élève passe successivement par chacun de ces sept bureaux, au moins deux fois pendant le cours de ses études. Il devient expert dans les manipulations de l'argent, dans l'escompte des effets, la préparation des annonces, l'établissement des balances provisoires. Il se familiarise avec le libellé des factures, des comptes de vente et autres documents commerciaux.

Au début des opérations du bureau commercial, chaque firme possède un capital ne dépassant pas un certain chiffre donné; l'élève en reçoit le montant en valeurs, en papier ou en numéraire. L'initiative la plus complète lui est laissée dans la conception et la conduite des opérations; fréquemment, des élèves ayant mal géré leurs affaires voient leur capital se réduire.

Tous travaillent pour « faire » des dollars. Les commerçants malheureux qui ont été amenés à arrêter leurs opérations s'exercent à jouer le rôle d'hommes d'affaires et de négociateurs; ils négocient à la Banque un emprunt sur effets acceptés, afin de combler le déficit survenu à leur capital. Ils adressent une lettre au professeur chargé du cours pour lui demander de donner la garantie de sa signature.

Le professeur examine la demande formulée de l'élève et défère à son désir si les écritures lui donnent satisfaction. L'étudiant fait alors escompter son effet; la banque lui ouvre un compte, reçoit sa signature dans un livre ad hoc, lui remet un carnet de chèques, etc. L'élève va ensuite trouver l'agent du comptoir immobilier afin de lui louer un magasin; il signe un bail et paye le loyer annuel. Après avoir meublé son bureau et ses magasins, il achète des marchandises au commissionnaire en gros.

La maison d'expédition les lui fait parvenir contre paiement des frais de transport. Les créanciers disposeront vraisemblablement sur lui des montants de

leurs premières créances par traites payables à la Banque nationale des Etudiants.

Voilà maintenant notre élève relancé dans les affaires; il recommence à acheter, à vendre, à émettre des traites; il remet des factures, en reçoit, paye des taxes; il fait insérer des annonces pour trouver des employés; il expédie des marchandises à des maisons de commission, soit pour compte propre, soit en participation. Il reçoit des comptes de vente, fait traite pour les produits nets, escompte ses traites chez son banquier, lui emprunte de l'argent sur garanties mobilières et immobilières, personnelles ou appartenant à des tiers.

Il veille attentivement aux échéances des effets à payer, les acquitte promptement afin d'éviter des protêts. Il doit aussi tenir son livre de banque à jour et bien en ordre, car un chèque retourné par la banque, avec la mention N.F.S. (fonds insuffisants) est un très mauvais point.

Il convient, par correspondance, avec un autre élève, également commerçant, de former une association, et, une fois les conditions débattues et acceptées, il clôture ses comptes et constitue l'association; plus tard, ils admettront un troisième associé. Incidental obligé de toute vie commerciale aux Etats-Unis, un incendie éclatera ensuite dans les magasins, ce qui aura de la répercussion dans les livres, puis la firme sera dissoute. L'élève annoncera cette dissolution par circulaire à tous ceux qui ont traité avec

lui; il commencera alors un autre genre d'affaires. Pendant le cours des travaux, l'élève aura par exemple à acheter un magasin; il payera la moitié comptant et moitié en accordant hypothèque. Ces deux contrats seront rédigés en due forme et enregistrés. Au cours des études, chaque élève fait le commerce au moins une fois en son nom propre et deux fois en association, chaque fois dans un genre différent.

A chaque changement, les livres et papiers d'affaires sont soumis à l'inspection, les livres clôturés et l'inventaire dressé. Si les travaux effectués sont satisfaisants, l'élève se retire des affaires et prend un rôle d'employé dans d'autres bureaux, ou bien il saute successivement d'une branche à l'autre. Chaque semaine, on fait la balance provisoire dans tous les bureaux. Si une erreur survient, les recherches nécessitées pour la découvrir démontrent aux élèves ce que coûtent les erreurs.

Au cas où ses effets seraient protestés ou s'il ne pouvait honorer les traites tirées sur lui, toute la communauté en serait avisée et personne ne traitera plus avec lui aussi longtemps que son papier ne sera accepté ou payé.

Il y a des périodes où l'argent est abondant, facile à obtenir à bon marché, mais il y a aussi des jours où le disponible en numéraire est restreint et l'es-compte élevé, ce qui cause beaucoup de malaise dans les firmes scolaires.

Si des différends s'élèvent entre élèves ou s'il sur-

vient des malentendus, ils doivent en référer à trois arbitres dont deux nommés par les parties intéressées et le troisième par le professeur.

Pendant sa carrière commerciale, l'élève a, à tout instant l'occasion de faire preuve d'aptitudes et d'initiative. S'il est actif, réfléchi, capable, prompt à discerner, ses affaires seront prospères.

Les activités sont soigneusement contrôlées; chaque élève est tenu de remettre un rapport journalier suivant la formule :

Nom de l'élève :

Date :

J'ai travaillé aujourd'hui aux transactions comprises entre le n° et le n° .

Collection.

Nombre d'effets remis à l'escompte.

Nombre et importance de ventes et achats effectués.

Vérification de l'encaisse.

Livre de caisse Débit.

Livre de caisse Crédit.

Solde.

Solde du livre de chèques.

Encaisse.

Total.

Ce rapport est fait journellement à la fermeture des bureaux.

CHAPITRE V

Les Réformes dans l'organisation de l'Enseignement Commercial Supérieur

La Société d'Enseignement supérieur a mis à l'étude en 1910 un projet de création, soit dans les Universités, soit dans les Ecoles spéciales, d'un haut enseignement commercial ayant pour couronnement le diplôme de doctorat ès-sciences commerciales et industrielles qui équivaldrait au doctorat des autres Facultés.

L'Expansion commerciale a été demandée à quelques personnes autorisées leur opinion sur ce sujet.

La question se pose donc :

Doit-on créer des « Universités commerciales ? »

M. Blondel, dans son « Education économique du peuple allemand » a préconisé pour les commerçants des études supérieures et pratiques. « En créant des Ecoles supérieures de commerce, dit-il, et non, à mon avis, en orientant les universités déjà existantes vers le commerce, on arriverait à former une élite de commerçants aussi capables que ceux d'Allemagne ».

M. Alfred Croiset, doyen de la Faculté des lettres, juge au contraire que la création d'universités commerciales aurait une répercussion des plus heureuses sur le développement économique de notre pays.

Certes, il y a parmi nos négociants des hommes de réelle valeur, qui peuvent marcher de pair avec nos diplomates, nos savants, nos académiciens, mais il s'agit de généraliser ce qui n'est aujourd'hui qu'une exception. De plus, le commerce, en se transformant tous les jours, devient une science toujours plus complexe : il est donc nécessaire d'y adapter nos futurs négociants par un enseignement approprié.

Nous voulons faire pour l'enseignement commercial ce que nous avons fait pour l'enseignement technique. Nous nous inspirerons des écoles commerciales étrangères ayant la valeur d'une université. Le rapport de M. Feilbogen, privat docent de l'Université de Vienne — rapport publié par la « Revue internationale de l'Enseignement » — nous fournit déjà de précieux documents.

Nous apprenons par exemple qu'un bon élève de l'Export-Académie de Vienne écrit et parle trois langues étrangères au moins.

Parfois, il étudie encore le russe, le japonais et le chinois, ce qui est excellent dans des pays où l'on est obligé de changer trois ou quatre fois de langue dans une conversation d'une heure. A l'occasion de ces cours de langue, l'on traite de questions littéraires

et philosophiques — car de même que dans l'enseignement technique on est amené à soulever des questions de science pure, de même l'enseignement commerciale comporte une culture élevée qui permet aux commerçants d'échapper aux préoccupations étroites de son négoce journalier pour embrasser les problèmes généraux de la vie. Ainsi éduqués, les commerçants seront les égaux des hommes les plus honorés de notre pays en réalisant une saine égalité, celle qui se fait au haut, et non au bas de l'échelle sociale.

Cependant ces universités commerciales étrangères ne perdent jamais de vue leur caractère pratique : ainsi le droit est enseigné d'une façon très vivante en faisant remplir aux étudiants dans des procès fictifs, le rôle de magistrat et d'avocat. D'autres exercices ingénieux inculquent en quelques mois des notions pratiques que l'on n'acquiert dans le commerce qu'au bout de plusieurs années. A cette école, le futur commerçant n'aura pas besoin d'être renseigné par le technicien et de lui-même dirigera son activité où sont les plus grandes chances de succès.

Pourquoi n'en ferions-nous pas autant? On pourrait très facilement constituer un enseignement commercial supérieur par la collaboration des facultés à l'université. Les lettres donneraient les cours de langues vivantes, d'histoire et de géographie commerciales; le droit, les douanes et les questions de finances; la médecine, l'hygiène, etc...

M. Feilbogen préférerait pour Paris, à cause de sa situation centrale et prépondérante, une université commerciale autonome qui serait un puissant instrument d'expansion mondiale de la France et d'extension de l'intelligence commerciale dans toutes les couches de société.

Au contraire, dans les grandes villes qui réunissent une faculté renommée et un bon enseignement commercial, on combinerait les deux éléments avec les compléments nécessaires.

Pour les petites universités qui ne font que végéter, il serait peut-être avantageux de les transformer en facultés de droit et de commerce combinés.

Evidemment, ajoute M. Picavet, l'organisation de ces universités commerciales est à étudier. Mais d'ores et déjà, le principe de la création d'un enseignement supérieur commercial est accepté et espérons que bientôt notre pays comptera des universités commerciales d'une valeur au moins égale à celles qui existent à l'étranger. »

Sur la question de principe, nous sommes actuellement d'accord avec M. Picavet.

Mais, en fait, la création d'universités commerciale ne peut être envisagée actuellement avec succès. Deux obstacles se dressent : d'une part, l'indifférence — parfois l'hostilité — de l'esprit public, esprit dont les Ecoles supérieures de commerce sont elles-mêmes victimes; d'autre part, les difficultés financières.

La conception d'Instituts commerciaux universitaires est, dans l'état actuel des choses, plus heureux parce que plus immédiatement réalisable. Il faut toutefois distinguer : ou l'Institut est, dans une ville, la seule forme d'enseignement commercial supérieur — c'est le cas de Grenoble — et alors l'initiative est excellente; ou l'Institut entre plus ou moins directement en concurrence avec une Ecole supérieure de commerce existant dans la même ville : il reçoit ses élèves absolument dans les mêmes conditions qu'elle. Alors, la clientèle se partage en deux parties au préjudice des deux établissements.

Et que disons-nous! Depuis la suppression de la dispense militaire, le nombre d'élèves issus des écoles libres, dans certaines Ecoles supérieures de commerce, diminue dans une très forte proportion.

Or, peu de jeunes gens abordent les études commerciales supérieures. Et c'est parfois, dans une même ville, trois établissements concurrents qu'ils devraient alimenter!...

Ce qui nous paraît très aisément réalisable, c'est la création dans les Facultés de Droit d'un certificat de sciences commerciales.

Création dans les Facultés de Droit d'un Certificat de Sciences commerciales

Quel serait le but de cet enseignement?

Donner aux étudiants en droit un complément d'études pratiques leur permettant d'aborder les

« affaires » (négoce, banque, industrie) en qualité de directeurs commerciaux, chefs de contentieux, représentants généraux, et de remplir, à l'occasion, avec compétence, les fonctions d'administrateurs, commissaires des comptes, etc...

Cette préparation ne serait pas moins utile aux futurs officiers ministériels et avocats, l'étude des « causes commerciales » devenant de plus en plus complexe et exigeant des connaissances techniques.

Il ne s'agit pas, évidemment, de donner aux étudiants en droit un enseignement commercial intégral.

Mais si nous comparons les programmes des Facultés de Droit et des Ecoles supérieures de commerce, nous constatons que beaucoup d'enseignements sont communs. Quel doit être le « complément » à organiser?

C'est ici qu'il faut savoir se limiter et faire un choix judicieux.

Nous ne devons pas trop surcharger les étudiants.

Mais, d'autre part, si nous réservons l'enseignement spécial à des jeunes gens possédant une certaine maturité d'esprit et une bonne culture générale — aux étudiants de troisième année de licence — quel enseignement intéressant, vivant, peut leur être donné?

Quelle en serait la base?

L'observation des faits, la vie des affaires.

Toute « affaire » est créée ou « reprise ».

Cette entreprise va fonctionner et de ce fonctionnement naissent les problèmes de dynamique.

Toujours se pose d'abord la question du capital, du fondement financier.

Ensuite, il faut veiller à l'organisation de l'entreprise : question administrative.

Ces deux considérants se rapportent à ce qu'on peut appeler la statique de l'entreprise.

Cette entreprise va fonctionner et de ce fonctionnement naissent les problèmes de dynamique.

Notre « entrepreneur » devra :

1. Acheter et vendre, s'il est commerçant simple échangiste.

Acheter, produire et vendre, s'il est industriel.

Dans les deux cas, il s'agit à proprement parler, de la « technique des affaires » .

2. Payer et recevoir : gestion financière.

3. Comptabiliser ses opérations : gestion comptable.

Enfin, que fera notre entrepreneur — comme tout capitaliste d'ailleurs — de ses disponibilités? Il cherchera à les placer : nécessité d'études financières.

De là notre plan :

I. Fondement financier des entreprises.

II. Organisation des entreprises.

III. Technique des affaires.

IV. Gestion financière.

V. Gestion comptable.

VI. Etudes financières.

Quel serait notre programme?

I. — Fondement financier des Entreprises.

Détermination du capital nécessaire à l'entreprise. Origine. Reprise d'une affaire existante.

Formes d'association. Crédit.

II. — Organisation des Entreprises.

1. Dans le négoce et l'Industrie. La spécialisation. Le bureau central. Les services. Choix des chefs. Comité des chefs. Rapports entre les services commerciaux et techniques. Contrôle. Cas de succursales. Mesures préventives contre les indécidables. Etude du personnel. Comment on fait de chaque employé un producteur : l'appréciation personnelle. Les employés improductifs. Avancement. Désœuvrement et surmenage. Devoirs moraux : du patron, de l'employé. Instructions aux représentants.

Les employés coloniaux : contrats d'engagement, améliorations possibles.

2. Conduite d'une petite entreprise :

Le renouvellement des stocks. Profit raisonnable. Causes d'insuccès. Ponctualité. Achalandage. Aide des fabricants. Education de la clientèle.

III — Technique des Affaires.

(Art d'acheter et de vendre)

Les Prix. — Prix de revient, chez le commerçant, chez l'industriel. Eléments du prix de revient.

Frais généraux : influence dans le commerce, influence dans l'industrie.

Prix de revient : partiel, global, par devis.

Exemples dans le commerce et l'industrie.

Comment s'établissent les prix. Influence : des facteurs psychologiques, des statistiques, de la répartition des offres.

Causes des variations de prix : Influence : de la monnaie — des transformations des moyens de production et de transport.

La répercussion des prix et la solidarité des marchés.

Influence du prix des capitaux — des impôts et droits de douanes.

Mesure des variations des prix. Ecart entre les prix de gros et de détail.

Réglementation artificielle des prix : monopoles, taxes, coalitions de producteurs...

Etude des marchés et sources de renseignements, notamment à l'étranger.

Transports : emballage, son importance notamment pour l'exportation.

Procédés frigorifiques. Taxes et débouchés. Tarifs.

Méthodes de Vente : Vente directe par correspondance (échantillons) Voyageurs, commissionnaires, représentants.

Exportation : commissionnaires-exportateurs, cré-

dit à l'exportation. Syndicats de producteurs, notamment à l'étranger.

Publicité.

Comment on présente une marchandise. Connaissance technique des produits. Prix-confiance.

Comment lancer et vendre les produits.

IV. — Gestion financière.

(Art de payer et recevoir)

Escompte : 1) Effets nationaux : a) taux d'escompte; b) commission; c) change de place, frais divers.

2) Effets étrangers : Changes. Comptes des banquiers. Assurances des risques commerciaux.

V. — Gestion comptable.

Méthodes nouvelles de comptabilité.

Bureau moderne. Documents commerciaux.

VI. — Etudes financières.

Principales expressions employées en banque et en bourse. Documents. Placements en valeurs mobilières : fluctuation des valeurs. Valeur intrinsèque et négociabilité. Types de valeurs. Division géographique des placements. Achat, vente, conservation des titres. Placements industriels financiers : la méthode statistique : exemples vécus.

Détermination du choix des valeurs :

Enquête bibliographique — enquête personnelle.

Recherche des débouchés et les méthodes nouvelles d'expertise comptable. Exemples.

Nous estimons qu'un tel enseignement ajouterait à la formation juridique des étudiants, l'orientation pratique qui leur fait encore défaut.

Il n'exigerait pas de la part des étudiants un effort supplémentaire excessif.

En effet, l'enseignement proposé pourrait être donné en un cours de quarante à cinquante leçons.

D'autre part, si l'on veut commencer par un essai plus modeste, plus timide, il est aisé de le tenter en donnant une série de conférences sur certaines questions essentielles :

Organisation dans le négoce et l'industrie. Méthodes modernes de travail.

Le prix de revient dans le commerce et l'industrie; exemples.

Comment s'établissent les prix. Etude des marchés. Sources de renseignements. Méthodes de vente. Exportation. Publicité. Les bilans. Comment lire un bilan. Indices d'un bilan amélioré...

Modifications à apporter dans les Ecoles supérieures de Commerce.

Nous connaissons la crise subie depuis 1906 par les écoles supérieures de commerce. Il serait téméraire d'affirmer qu'elle est terminée.

En 1906, elles comptaient 1311 élèves, toutes clas-

ses réunit. Mais 323 de ces élèves ont bénéficié d'une faculté donnée par la loi militaire de 1905 et ont demandé à accomplir immédiatement leur service, ce qui a réduit l'effectif à 988 élèves.

Si nous n'avons plus depuis lors de statistiques relatives à la population scolaire, nous trouvons toutefois dans le « Journal officiel » le nombre des diplômés, c'est-à-dire des élèves ayant obtenu au moins 65 p.c. du maximum des points. Cela nous fournit un indice suffisant de l'état actuel de nos Ecoles supérieures de commerce.

	ANNEES				
	1909	1910	1911	1912	1913
Hautes Etudes commerciales	86	92	102	75	113
E. S. C. Paris	39	55	35	37	46
Institut commercial	16	16	13	16	7
E. S. C. Alger	6	6	3	6	3
» Bordeaux	43	31	52	44	39
» Dijon	9	5	8	9	18
» Le Havre	3	6	6	8	6
» Lille	21	32	28	27	33
» Lyon	25	25	17	20	27
» Marseille	51	35	33	41	42
» Montpellier	13	17	27	27	28
» Nancy	9	15	20	21	14
» Nantes	9	12	5	9	6
» Rouen	5	6	9	9	14
» Toulouse	12	17	14	16	20

En examinant ce tableau, et quand on sait que le diplôme est assez facile à obtenir, on conclut que plusieurs de nos Ecoles sont dans une situation plutôt précaire.

Et pourtant, pour faire face à la crise, on a d'abord abaissé, en général, le prix de la scolarité, ce qui a très heureusement démocratisé les Ecoles.

Mais il a fallu aussi abaisser l'âge d'admission des élèves à quinze ans.

De plus, on n'est pas éloigné de la vérité en disant que l'examen d'entrée est une pure formalité : tous les candidats — ou peu s'en faut — sont admis.

Et c'est une constatation, non une critique, que nous formulons. La politique des administrateurs de nos Ecoles supérieures de commerce peut se résumer en deux mots : « primo vivere » ; et loin de les blâmer, on ne peut que les louer des efforts qu'ils ont faits et qu'ils font pour vaincre une crise qu'on croyait passagère, et qui, hélas ! se prolonge de façon inquiétante.

La sélection à l'entrée n'existant plus et les élèves étant plus jeunes, ils arrivent à l'Ecole avec une culture générale moins satisfaisante qu'autrefois.

Conséquence fatale : l'enseignement spécial s'en ressent.

Un programme ne signifie rien en lui-même. Ce qui caractérise un enseignement, c'est la méthode, c'est la façon d'enseigner ce programme.

Or, les professeurs doivent en quelque sorte s'a-

dapter à leur auditoire, choisir les méthodes qui lui conviennent le mieux.

En d'autres termes, valeur, « capacité d'absorption » de la majorité des élèves, et niveau des études sont intimement liés.

D'autre part, les Ecoles supérieures de commerce se sont rapprochées des Ecoles pratiques de commerce. Considérons en effet l'âge minimum des élèves. Ils est en effet : pour les premières (2 ans d'études) : 15 à 17 ans; pour les secondes (3 ans d'études) : 13 à 16 ans.

On voit que la différence est peu sensible. Que peut-on faire ou plutôt que pourra-t-on faire lorsque la crise actuelle sera enfin vaincue?

Répartir l'enseignement en trois années, en plaçant naturellement les matières les plus simples en première année et en graduant les difficultés.

Il faut bien remarquer qu'une année scolaire ne compte en réalité que trente semaines de travail. Donc, actuellement, la durée des études est effectivement de soixante semaines, soit quatorze mois seulement.

En augmentant la scolarité d'un an, il est d'ailleurs possible d'ajouter aux programmes actuels certains cours et de donner ainsi dans l'ensemble un enseignement vraiment supérieur.

Une sélection sérieuse serait établie à l'entrée et aux examens de passage.

Nous partons de ce principe qu'un élève ne doit

pas passer à l'Ecole plus de cinq heures par jour, soit trente heures par semaine, dont le tiers serait réservé à l'enseignement régional, qui doit garder sa place dans les écoles.

Un diplôme de licencié ès-sciences commerciales ou d'ingénieur commercial serait créé pour l'élite.

Voici donc l'organisation :

PREMIERE ANNEE

Par semaine

Documents commerciaux et satistique	2 h.
Organisation moderne des bureaux	1 h.
Publicité	1 h.
Sténographie	1 h.
Dactylographie	1 h.
Correspondance commerciale	1 h.
Histoire du commerce	1 h.
Transports	1 h.
Droit civil	1 h.
Droit commercial	1 h.
Géographie économique	1 h.
Bureau commercial	3 h.
(système de l'unité)	
Langues	6 h.
	21 h.
Enseignement régional	9 h.
	30 h.

VACANCES A L'ETRANGER

DEUXIEME ANNEE

	Par semaine
	—
Droit commercial et maritime	2 h.
Législation fiscale et douanière	2 h.
Géographie économique	2 h.
Marchandises	2 h.
Législation industrielle	2 h.
Mathématiques financières	2 h.
Bureau commercial	4 h.
(système de la diversité sans initiative)	
Langues	4 h.
	—
	20 h.
Enseignement régional	10 h.
	—
	30 h.

Sanction des Etudes : Diplôme E. S. C.

VACANCES A L'ETRANGER

TROISIEME ANNEE

	Par semaine
	—
Droit commercial international	2 h.
Organisation et fonctionnement des grandes administrations françaises	1 h.
Economie coloniale	2 h.
Droit administratif	1 h.
Doctrines économiques	2 h.

Psychologie appliquée	1 h.
Organisation et fonctionnement de la Justice en France. Procédure	2 h.
Droit civil	2 h.
La Haute Banque et ses procédés	1 h.
Bureau commercial (système de la diversité avec initiative)	4 h.
Langues	4 h.
	22 h.
Enseignement régional	8 h.
	30 h.

Sanction des études : Diplôme de licencié ès-
sciences commerciales ou d'ingénieur commercial.

Le séjour à l'étranger pendant les vacances pour-
rait être organisé économiquement par une entente
avec l'Institut de Liverpool et avec l'Institut fran-
çais de Londres, en ce qui touche l'Angleterre.

Des bourses spéciales seraient fondées à cet effet
en faveur des élèves peu fortunés.

APPENDICE

Depuis la Guerre...

Seize écoles supérieures de commerce, reconnues par l'Etat fonctionnent actuellement, soit une fois de plus qu'avant la guerre, l'Institut commercial de Paris ayant disparu, tandis que l'Ecole de Mulhouse, fermée depuis 1871, vient de rouvrir ses portes, et que la nouvelle Ecole de Clermont-Ferrand est maintenant reconnue. Strasbourg a un Institut d'Enseignement supérieur commercial.

La reconstitution économique de la France exige que l'enseignement supérieur commercial soit actif et bien organisé.

CONCLUSION

Le rôle social du haut enseignement commercial ne saurait échapper à personne. Non seulement il doit être maintenu, mais il doit être de plus en plus élevé. « C'est à lui, disait l'an dernier M. Delombre au congrès de Budapest, qu'incombe le soin d'ouvrir à de jeunes intelligences les horizons du monde, en leur faisant saisir, à travers l'histoire et dans les régions les plus variées, comment se forme, croît ou décline la richesse; quelles initiatives, quel renouvellements continuels, quel courage, quel savoir, implique, au milieu de la concurrence universelle incessamment grandissante, la prospérité durable d'une industrie ou d'un commerce; en quelle dépendance mutuelle vivifiante la vapeur, l'électricité, les valeurs mobilières, le crédit, la banque ont mis les nations les plus éloignées les unes des autres; enfin, comme le vrai refuge contre les crises est dans un redoublement d'énergie et non dans les interventions arbitraires de protections rétrogrades et trompeuses.

Le haut enseignement commercial entendu et pro-

pagé comme il doit l'être ne procurera pas seulement une instruction professionnelle supérieure, qui s'adaptera sans peine aux nécessités et aux responsabilités ultérieures de la vie et des affaires; il assurera cette culture générale sans laquelle les conditions modernes du progrès demeureraient incompréhensibles. Il aura cet idéal : élever les esprits, former des caractères, faire des hommes ».

Peut-être avons-nous trop tardé à résoudre cette question que les nations comme les particuliers n'aiment et ne savent bien que ce qu'on leur enseigne, dès l'école; or, qui n'apprend pas le commerce ne l'aime pas, et qui ne l'aime pas ne le pratique pas ou le pratique mal. Veut-on un exemple de ce que peut l'éducation sur une nation?

Depuis de longues années déjà, les Ecoles de commerce ont réformé les aptitudes de l'Allemagne et lui ont inculqué le savoir commercial indispensable aujourd'hui pour l'emporter dans la lice économique.

L'Allemagne compte-t-elle pour cela moins de savants, de lettrés, de professeurs ou d'artistes? Nullement. Mais qui ne voit l'avantage qu'elle a conquis: savoir produire et savoir commercer sont en effet deux facteurs essentiels qui se complètent l'un et l'autre et doublent les chances de succès dans la lutte moderne du travail.

S'imaginerait-on ce que deviendrait un pays se refusant, seul parmi les autres, à pourvoir par de fortes études professionnelles, au recrutement de sa ma-

gistrature, de ses médecins, de ses écrivains, de ses artistes? C'est pourtant ce qui a lieu pour le recrutement de beaucoup de nos commerçants : on dédaigne l'enseignement commercial. Il n'est pourtant pas de carrière plus ardue, plus complexe que la carrière commerciale, et lui donner les moins instruits de nos nationaux, c'est condamner notre commerce à une infériorité certaine qui doit infailliblement se manifester un jour, à moins que nous ne réagissions.

On ne se hasarde que sur un terrain que l'on connaît bien; qui manque de science, manque d'initiative.

Il est regrettable, disait en 1854 Courcelle-Seneuil, dans son « Manuel des affaires » qu'il existe dans notre instruction une grande lacune, qu'elle ne comprenne pas l'enseignement des sciences sociales ni celui de la science des affaires. Ce complément réclamé avec autant de raison que d'autorité par l'abbé Fleury, il y a plus d'un siècle, ne nous a pas encore été accordé par l'opinion : son jour viendra sans doute. En attendant, on y supplée par l'expérience de la vie, par la grande école du monde. Il est fâcheux que cette école coûte cher.

C'est surtout l'esprit public en France qui doit se modifier. Ce n'est qu'après un changement dans l'esprit public que nous comprendrons comment la civilisation contemporaine a fait surgir de nouveaux devoirs pour ceux qui ont à cœur l'ambition de servir leur pays et de travailler à sa grandeur.

« Un changement dans nos habitudes est d'autant plus nécessaire, écrit M. Blondel, que le temps est passé où commerçants et industriels pouvaient se contenter d'écouler leurs produits sur place, sans regarder au dehors. Le marché du monde sollicite aujourd'hui de nouvelles énergies. Nous y tiendrions une plus grande place si nous comprenions mieux les conditions dans lesquelles se développe maintenant l'activité mondiale, si nous nous préoccupions davantage d'étudier les moyens pratiques dont se servent nos rivaux, si nous connaissions mieux les institutions et les usages, la géographie et la langue des différents peuples.

C'est notre abstention à l'extérieur qui a laissé le champ libre à d'autres. Notre pays est menacé par l'engourdissement de ses propres énergies autant que par la puissance grandissante des autres nations. Il faut qu'il se prépare par un effort nouveau, non seulement à réparer certaines pertes, mais à reconquérir dans le monde le rang qu'il a longuement occupé. »

Comment donc combattre les préjugés, comment amener un courant d'opinion en faveur de l'enseignement commercial supérieur?

Le problème est complexe.

On peut toutefois faire appel au concours de la presse; son rôle n'est-il pas d'éclairer, de guider l'opinion publique?

Il est vrai que son intervention est parfois inop-

portune. Qu'on nous permette un exemple : l'Ecole des Industries agricoles de Douai est sur le point de fermer ses portes. A cette occasion, plusieurs journaux régionaux font l'éloge de l'établissement, décrivent ses laboratoires avec photographies à l'appui, montrent sa raison d'être, les avantages qu'elle procure, etc...

N'eût-il pas mieux valu organiser une telle réclame alors que l'Ecole cherchait à vivre et prospérer? Il en est des Ecoles comme de certaines personnes; on ne reconnaît leurs mérites que lorsqu'elles disparaissent.

Une Association de professeurs d'Ecoles supérieures de commerce pourrait organiser des séries de conférences et des comités régionaux de propagande en faveur de l'enseignement commercial, comités formés de délégués de la presse, des Sociétés industrielles, de géographie, d'économie politique; des chambres de commerce, cercles commerciaux, syndicats... aideraient nos Ecoles à se faire mieux connaître et apprécier.

D'autre part, le Parlement français a-t-il fait, pour activer l'essor commercial, tout ce qu'il était indispensable de faire? A-t-il favorisé par le vote de crédits opportuns, le développement du commerce, si nécessaire à la grandeur d'un Etat?

Nous savons que non. « Un peuple, à notre époque, déclarait M. Modeste Leroy à la Chambre, ne peut plus non seulement prospérer, mais vivre,

s'il n'a pas la science commerciale. Je me garde donc d'insister et, de suite, je conclus par ces seuls mots : Regardez les sacrifices que tous les peuples, nos voisins, consentent pour leur haut enseignement commercial. Nous sommes déjà, sur ce terrain, distancés par nombre de nos rivaux. Voulez-vous que nous le soyons davantage encore? Non, évidemment... »

Les insuffisances de notre éducation, dit encore M. Blondel, méritent de nous préoccuper d'autant plus que l'un des traits caractéristiques de notre temps, ou de ceux qui marquent le début de ce vingtième siècle, qui nous réserve sans doute bien des surprises, c'est l'effort des peuples civilisés pour mettre en valeur les régions du monde qui, pour des raisons diverses sont en retard, et dont quelques-unes ont pourtant une valeur incontestable.

« Il y a encore sur le globe de vastes régions à peine peuplées qui, soit au point de vue de la fertilité du sol, soit au point de vue des richesses minières, offrent des ressources considérables. Ces ressources, d'autres s'occupent aujourd'hui, plus intelligemment que nous, de les exploiter. Le siècle qui vient de s'ouvrir nous fera probablement assister à de grands changements dans l'Amérique du Nord, en Chine, dans l'Extrême-Orient, dans les vallées du Tigre, et de l'Euphrate, même dans certaines parties de l'Afrique. Il convient que nous nous préparions par une éducation appropriée à profiter de ces transformations inévitables. »

Que faut-il donc pour amener l'opinion publique à exiger cette éducation? Pour M. Chambonnaud :
« Une poignée d'hommes de talent animés du souffle de la foi... Nous trouverons cette pléiade d'hommes de haute conscience et de conviction. »

Vu :

Le Doyen de la Faculté,
F. LARNAUDE.

Vu :

Le Président de la Thèse,
M. LYON-CAEN.

Vu et permis d'imprimer :

Le Recteur de l'Académie de Paris,
P. APPELL.

BIBLIOGRAPHIE

Edgard ALLIX : La rivalité entre la propriété foncière et la fortune mobilière sous la Révolution.

G. ASTIER et J. CUMINAL : L'enseignement technique en France et à l'étranger.

d'AVENEL : Mécanisme de la Vie moderne.

G. AUBERT : A quoi tient l'infériorité du commerce français.

Dr BELA-SCHACK : L'enseignement commercial en Hongrie.

BEGIS : La pratique des affaires.

G. BLONDEL : L'éducation économique du peuple allemand. — L'essor industriel et commercial du peuple allemand.

O. BUYSSE : Méthodes américaines d'éducation technique.

L. CHAMBONNAUD : L'éducation industrielle et commerciale en Angleterre.

R. CLERGET : La Suisse au XXe siècle. — Manuel d'Economie commerciale.

J.-G. COURCELLE-SENEUIL : Manuel des Affaires.

E. DEPITRE : Le système et la querelle de la noblesse commerçante (1756-59).

F. DUBIEF : L'apprentissage et l'enseignement technique.

M. de FLEURY : Nos enfants au collège.

A. FOUILLEE : Les études classiques et la démocratie.

P. GIRAUD : L'organisation technique du commerce d'exportation.

E. GOEREG : L'enseignement commercial en Hongrie.

M. GRAILLET : L'Enseignement commercial au Guatemala.

S. GREGORIUS : L'Enseignement commercial en Russie.

F. GRUMBER : L'Enseignement commercial en Egypte. — L'Enseignement commercial en Belgique.

Y. GUYOT : Le commerce et les commerçants.

HANOTAUX : Le choix d'une carrière.

HOUQUES-FOURCADE : Rapport au Conseil général de la Haute-Garonne 1913.

L. HUBERT : L'Effort allemand. Etude sur la France et l'Allemagne au point de vue économique.

JOURDAN : L'Enseignement commercial en Espagne.

JOURDAN et DUMONT : Les écoles de commerce en France et en Allemagne.

JOURDAN et SCHMID : L'enseignement commercial au Japon.

P. LACROIX : Notice sur l'Ecole supérieure de commerce de Paris.

E. LEAUTEY : L'enseignement commercial et les Ecoles de commerce.

G. LECARPENTIER : Le commerce international.

P. LEROY-BEAULIEU : L'art de gérer sa fortune.

LYON-CAEN : Tableau des lois commerciales en vigueur dans les principaux Etats de l'Europe et de l'Amérique.

A. RENOUARD : Histoire de l'Ecole supérieure de commerce de Paris.

M. RENOUARD : L'enseignement commercial en Hollande.

M. REVILLE : L'apprentissage et l'enseignement technique.

J. RUOTTE : Opérations et travaux de banque.

R. SAMUEL : Traité général du commerce.

J. SIEGFRIED : L'enseignement commercial. (Revue des Deux-Mondes, 1 sept. 1906).

A. SCHMID : L'enseignement commercial en Grèce.

TORAU-BAYLE : Rapports de missions en Amérique.

VACHON et LECLERC : L'éducation des classes dirigeantes en Angleterre.

G. VALRAN : Préjugés d'autrefois et carrières d'aujourd'hui.

H. VOUTHERS : Les procédés d'exportation du commerce allemand.

Dr ZUBIAUV : L'enseignement commercial en République Argentine.

BULLETINS des Ecoles de commerce françaises et étrangères — de l'Union des Associations. Bulletin de l'Office du Travail, etc.

PERIODIQUES : Commerce et Industrie. Le Commerce. Journal des Chambres de commerce. Revue des Sciences commerciales. Cahiers commerciaux de Mons. Revue de l'enseignemen., etc.

RAPPORTS de MM. les Inspecteurs et Directeurs. Rapports des Congrès de l'enseignement. Rapport des Congrès d'Union d'anciens élèves. Rapports consulaires.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
------------------------	---

PREMIERE PARTIE

L'Enseignement commercial supérieur à l'Etranger

CHAPITRE I

Allemagne	31
---------------------	----

CHAPITRE II

Angleterre	45
----------------------	----

CHAPITRE III

Autriche	63
--------------------	----

CHAPITRE IV

Belgique	69
--------------------	----

CHAPITRE V

Canada	77
------------------	----

CHAPITRE VI

Chili	81
-----------------	----

	CHAPITRE VII	
Danemark		83
	CHAPITRE VIII	
Egypte		87
	CHAPITRE IX	
Espagne		93
	CHAPITRE X	
Etats--Unis		97
	CHAPITRE XI	
Grèce		107
	CHAPITRE XII	
Guatémala		109
	CHAPITRE XIII	
Hollande		111
	CHAPITRE XIV	
Hongrie		115
	CHAPITRE XV	
Italie		123
	CHAPITRE XVI	
Japon		127
	CHAPITRE XVII	
Norvège		131

CHAPITRE XVIII

République Argentine	133
--------------------------------	-----

CHAPITRE XIX

Russie	135
------------------	-----

CHAPITRE XX

Suède	141
-----------------	-----

CHAPITRE XXI

Suisse	143
------------------	-----

SECONDE PARTIE

L'Enseignement commercial supérieur en France

CHAPITRE I

Historique	149
----------------------	-----

CHAPITRE II

Les Ecoles supérieures de commerce avant 1889 .	163
---	-----

CHAPITRE III

Les Ecoles supérieures de commerce de 1889 à 1906. Influence des lois militaires sur l'évolution des Ecoles	171
---	-----

CHAPITRE IV

Les Ecoles supérieures de commerce depuis 1906 .	181
Décret du 30 avril 1906	181

CHAPITRE V

L'Enseignement commercial supérieur universi- taire	199
--	-----

Institut de Grenoble	200
» » Nancy	205
» » Londres	213

CHAPITRE VI

Ecole normale de l'enseignement technique . . .	215
---	-----

CHAPITRE VII

L'enseignement commercial supérieur dans ses rapports avec l'enseignement colonial	219
---	-----

CHAPITRE VIII

Administration supérieure et Législation . . .	223
--	-----

CHAPITRE IX

Associations ou œuvres d'utilité publique ayant pour objet le développement de l'Enseignement commercial	225
--	-----

CHAPITRE X

Carrières ouvertes aux anciens élèves des Ecoles supérieures de commerce	233
---	-----

TROISIEME PARTIE

Examen critique et comparé. — Les Réformes possibles

CHAPITRE I

Commerce et Enseignement commercial. Nécessité d'un enseignement commercial supérieur	239
--	-----

CHAPITRE II

Obstacles au développement de l'enseignement commercial en France	255
--	-----

CHAPITRE III

Les tendances de l'enseignement commercial	275
--	-----

CHAPITRE IV

Comment initier les élèves à la pratique commerciale? Les bureaux commerciaux	289
---	-----

CHAPITRE V

Les Réformes dans l'organisation de l'enseignement commercial supérieur	305
APPENDICE	322
CONCLUSION	323
BIBLIOGRAPHIE	331

